

## **FASE 2 COVID-19 E POST COVID-19**

### **SPAZIO E APPROCCIO PRESTAZIONALE**

### **UNA CRISI CHE HA INNESCASTO IL CAMBIAMENTO:**

*COME IL COVID-19 E LE ESIGENZE SOCIOECONOMICHE  
ATTUALI INFLUISCONO SULLE PREFERENZE NELL'ACQUISTO DI  
PROPRIETA' IMMOBILIARI*



Siham Tahloun



Politecnico di Torino

Collegio di Architettura  
Corso di Laurea Magistrale  
in Architettura per il Progetto Sostenibile  
A.A. 2021-2022

## ***FASE 2 COVID-19 E POST COVID-19***

### ***SPAZIO E APPROCCIO PRESTAZIONALE UNA CRISI CHE HA INNESCO IL CAMBIAMENTO:***

*COME IL COVID-19 E LE ESIGENZE SOCIOECONOMICHE  
ATTUALI INFLUISCONO SULLE PREFERENZE NELL'ACQUISTO DI  
PROPRIETA' IMMOBILIARI*

Tesi di Laurea

Relatrice:  
Prof.ssa Rossella Maspoli

Candidata:  
Siham Tahloun  
S275280

## **DISCLAIMER**

La Pandemia Covid-19, come il Ministero della Salute la descrive “è una situazione emergente e in rapida evoluzione”.

Ciò evince che nuove informazioni emergono sin dal suo inizio e sono in continuo sviluppo. Allo stesso modo, nuovi aggiornamenti sono emersi anche durante lo sviluppo di questa tesi.

Le informazioni di questa tesi e le ricerche sono state raccolte e condotte nel periodo che va da dicembre 2021 a dicembre 2022, ulteriori osservazioni su comportamenti successivi sono relativi al periodo che va da gennaio 2023 a dicembre 2024.

Per questo motivo, questa tesi e i suoi risultati devono essere letti tenendo conto delle conoscenze disponibili e della prospettiva del tempo in cui è stata sviluppata.

“Ciò che sta accadendo nel mondo e le conseguenze in termini di **modi dell’abitare** mi hanno intrigata e impressionata, e questo mi ha portata a pormi la questione sul come tutto ciò stia **impattando** sul **mercato immobiliare**”

## INDICE

— Abstract p. 8

— Prefazione p. 9

**0** Introduzione p. 10

**Sospettando il cambiamento** p. 11

**Quesiti di ricerca** p. 13

**Le preferenze abitative definite** p. 15

**L'obiettivo della ricerca** p. 17

**Sruttura della ricerca** p. 20

## Background Teorico **1**

p. 23

p. 24

p. 27

p. 31

p. 36

p. 40

p. 43

### La Pandemia

Pandemie nella storia 1.2

Crisi innescate 1.3

Effetti socioeconomici 1.4

### Interpretazione dell'abitare

Le preferenze abitative 1.5

## **2** Ricerca progettuale p. 48

**Collezione dei dati** p. 50

**Lo studio** p. 56

2.1 Gli strumenti p. 58

2.2 Considerazioni Etiche p. 61

2.3 Dati quantitativi p. 64

2.4 Dati qualitativi p. 67

**Risultati di ricerca** p. 68

p. 84

p. 86

p. 87

p. 87

p. 90

p. 91

p. 93

p. 97

p. 102

p. 150

p. 160

p. 168

**Discussione dei risultati** p. 185

**Riflessioni** p. 210

**Raccomandazioni** p. 235

— **Bibliografia** p.

## Risultati Ricerca **3**

### Preferenze pre-Covid19

#### Preferenze in corso

Tipologia abitativa 3.1

Spazio esterno 3.2

Prezzo 3.3

Località 3.4

Servizi 3.5

#### Preferenze mutate

#### Preferenze per target d'utenza

#### Preferenze post-Covid19

## Abstract

A partire da marzo 2020, la crisi del Coronavirus è iniziata in Italia. Oltre ad essere una crisi sanitaria, la crisi è anche una crisi socioeconomica, fortemente influenzata dalla pandemia e dalle misure drastiche necessariamente adottate per salvaguardare la salute pubblica.

Le circostanze socioeconomiche comprendono una varietà di fattori sociali ed economici come: “reddito, istruzione, occupazione, sicurezza della comunità e supporti sociali”<sup>1</sup>. Le misure come l’allontanamento sociale, il lavoro da casa e l’isolamento sono tutte conseguenze di vasta portata che si riflettono sui fattori sociali ed economici e sulla vita quotidiana. Le conseguenze sociali comprendono problemi di salute mentale e un aumento dello stress legato al lavoro. Le conseguenze economiche includono una generale flessione economica e la contrazione dell’occupazione. Tutte le conseguenze hanno le loro ripercussioni anche sul mercato immobiliare che la seguente tesi andrà a ricercare e riportare nei capitoli seguenti.

<sup>1</sup> University of Wisconsin Population Health Institute - 2021

## Prefazione

La tesi ha come obiettivo una ricerca sul possibile cambiamento di preferenze abitative in relazione alla pandemia. Seguire i corsi universitari e laurearmi a seguito di una pandemia mi ha offerto una possibilità unica di ricerca.

Le abitazioni sono sempre state oggetto di interesse per me, in prima persona ho constatato che i miei requisiti di una futura proprietà abitativa sono cambiati e si sono accentuati durante la pandemia; questo mi ha portata a chiedermi se anche altre persone, in particolare miei coetanei si sono ritrovati ad interfacciare simili transizioni ideali.

La mia ricerca non si vuole concentrare solo sugli effetti della pandemia, ma in generale, anche sulle esigenze delle future generazioni, “la cultura residenziale” ha iniziato a cambiare ancora prima del Coronavirus, quest’ultimo è stato un accelerante che ha reso evidente e necessaria una profonda riflessione sul tema. Al momento attuale, molte persone non hanno l’interesse e le capacità economiche di comprare una casa tradizionale (volta a famiglie o coppie-stabili e con

reddito atteso sufficiente e continuativo). Nei prossimi anni ci sarà urgente bisogno di Affordable Housing, e l’obiettivo della mia ricerca è quello di individuare le richieste e relative soluzioni che possano soddisfare i bisogni delle generazioni future.

Si tratta di definire i nuovi modelli dell’abitare delle giovani generazioni (diverse organizzazioni spaziali e domande, forme di coabitazione ...).

## Introduzione

Tra la fine del 2019 e l'inizio del 2020 un'infezione generata da un virus della famiglia SARS-Covid, il cosiddetto Covid-19, scoppiata a Wuhan, in Cina, si è rapidamente diffusa in tante nazioni di tutti i continenti<sup>1</sup>, arrivando sino a noi in Italia e sfociando in una crisi a partire dal marzo 2020.

Oltre ad essere una crisi sanitaria è anche una crisi socioeconomica dal momento in cui le circostanze sociali ed economiche sono state pesantemente colpite dalla Pandemia e le drastiche misure adottate per salvaguardare la sanità pubblica. Le circostanze socioeconomiche toccano diversi temi sociali ed economici quali le entrate, l'educazione, il lavoro, la sicurezza comunitaria e i supporti sociali<sup>2</sup>. Le misure adottate quali il distanziamento sociale, il lavorare da casa e in generale l'intero lockdown hanno avuto conseguenze sui fattori sociali ed economici precedentemente elencati e infine sul nostro vivere quotidiano. Le conseguenze sociali comprendono la sanità mentale e l'aumento dello stress in relazione al lavoro. Le conseguenze economiche includono una generale flessione economica e la perdita dell'impiego. Tutte queste

conseguenze della crisi COVID-19 si sono ripercosse sul mercato immobiliare (ulteriori elucidazioni in merito sono discusse nel secondo capitolo della tesi).

### Sospettando il cambiamento

Come indicato poc'anzi, a causa della pandemia Covid-19 le circostanze socio-economiche, cioè il modo in cui le persone vivono e lavorano e quali siano le loro capacità finanziarie, sono cambiate. Doling e Arundel affermano che tutto ciò "potrebbe modificare i requisiti che le persone ricercano riguardo alla loro casa"<sup>3</sup>. Si riferiscono, in particolare, al "doppio uso dell'edificio per soddisfare le esigenze dei residenti come luogo in cui vivere e lavorare".

Inoltre, come spiega Paling<sup>4</sup>, quando c'è un cambiamento sociale nel modo in cui le persone vivono e usano la loro casa, "molte altre cose vengono influenzate oltre alle case. Vengono influenzati anche la mobilità, il contesto ambientale e [i servizi] del quartiere". In linea con questo, Doling e Arundel<sup>5</sup> affermano che lavorare da casa può "recidere il legame geografico tra casa e luogo di lavoro" in modo che la distanza di viaggio, il tempo e il costo non determinano più dove vivere o cercare lavoro. Quindi, non solo i requisiti che le persone hanno riguardo alla loro

casa potrebbero essere cambiati, ma anche i requisiti che le persone hanno riguardo alla localizzazione e al contesto ambientale della loro casa potrebbero essere stati alterati. In altre parole, come e dove le persone vogliono vivere potrebbe essere cambiato. Ci si chiede quindi se le attuali circostanze socioeconomiche abbiano portato a diverse preferenze abitative. Quindi, come e dove le persone vogliono vivere potrebbe essere cambiato. Ma se questo sia vero e cosa comprenda questo cambiamento è, tuttavia, sconosciuto e andrebbe analizzato in una serie temporale. Bisogna considerare, inoltre, come la propensione delle aziende a diverse forme di smart-working stia mutando. In Italia dal 1° aprile 2024 il lavoro da remoto è centrato sull'accordo individuale fra il datore di lavoro e il dipendente, in accordo alla contrattazione collettiva, e considerando premialità per la presenza di figli fino a tre anni o con disabilità gravi, la disabilità personale, e altre condizioni di caregiver. I vari articoli di media che scrivono sul cambiamento nelle preferenze abitative conseguenti alla crisi del Covid-19, come viene presentato qui di seguito, affermano che non si sa

<sup>1</sup> CONSOB, La pandemia di COVID-19 e la crisi del 2020, 2020.

<sup>2</sup> University of Wisconsin Population Health Institute, Social and Economic Factors, 2021.

<sup>3-4-5</sup> John Doling and Rowan Arundel, The home as Workplace, 2020, p.1,11,12.

<sup>6</sup> Fabio Perocco, The Coronavirus Crisis and Migration, 2021, p54.

cosa comprenda il cambiamento. Perché mentre il cambiamento è sospettato, le opinioni riguardo a ciò che il cambiamento comprende differiscono ampiamente. Paul Goldberger<sup>6</sup> afferma nel 2021 che “Negli ultimi mesi, chi cerca casa la vuole più grande e più verde di prima dello scoppio del Corona virus “. Inoltre, elabora che “la migrazione dal centro città sta continuando e sembra addirittura diventare più forte”.

Anche il Sole24ore afferma nello stesso anno che “a causa della crisi del Corona virus, più cittadini vogliono trasferirsi in campagna rispetto a prima”, e secondo uno studio commissionato da Citrix alla società di ricerche OnePoll il 53% dei lavoratori accetterebbe (o ha già accettato) una diminuzione di stipendio in cambio della possibilità di operare in una location alternativa alla propria abitazione cittadina e specifica che il 12% degli intervistati in un sondaggio che mette in discussione il desiderio di trasferirsi a causa della pandemia considera di cambiare la vita in città con quella in campagna<sup>7</sup>. La constatazione generale qui è che i cittadini nei periodi di confinamento sono

meno soddisfatti della loro abitazione in città rispetto ai residenti fuori dalle aree urbane. In contrapposizione all’opzione naturalistico-ambientale, Leeuwen e Bourdeau-Lepage concludono in una loro ricerca in tema che “lo spazio, e specialmente l’urbanità, contano”<sup>8</sup>. Affermano che il benessere è calato nelle aree urbane ad alta densità a dispetto delle aree a bassa urbanità in tutta Europa. Specificano inoltre che “Le persone che vivono in un appartamento senza balcone o terrazza sono le più scontente”.

Contraddittoriamente, Mario Botta, fondatore dell’Accademia di architettura di Mendrisio e allievo di Carlo Scarpa, afferma in un’intervista su Che Fare che “Magari ci sarà una fuga verso la campagna, ma più per condizioni strutturali temporanee”, aggiungendo che “vivere in città è un bisogno esistenziale”<sup>9</sup> quindi, anche se c’è un crescente desiderio di più spazio, la preferenza è ancora possedere quello spazio all’interno dell’area urbana. Michele Masneri all’interno della stessa intervista esorta “In campagna, no. Non è mica facile. È faticoso. Non ci sono le reti. Sono collegate male”<sup>10</sup>.

Alla domanda di aree naturalistico-ambientali a bassa densità appare sovrapporsi quella di maggior qualità degli spazi pubblici aperti nella città.

Come si può evincere, esistono molte contraddizioni sul sospetto cambiamento nelle preferenze abitative derivanti dalla crisi del Covid-19. L’attenzione, tuttavia, sembra concentrarsi sulla localizzazione dell’abitazione. Non si sa se l’ubicazione sia subordinata al presunto desiderio di maggiore spazio abitativo o se l’ubicazione sia di per sé imperativa. Sono quindi, necessarie ulteriori ricerche per accertare ciò che il cambiamento nelle preferenze abitative comprenderà. Questo è l’obiettivo dello studio attuale.

### Quesiti di ricerca

La ricerca si è concentrata sul mercato degli alloggi occupati da proprietari perché è qui che l’effetto della crisi è meglio distinguibile. Questa scelta è dovuta al fatto che “questa sezione del mercato immobiliare, che comprende il 57% delle abitazioni in Italia nel 2021, ha la più alta libertà di scelta e quindi le preferenze contano. Il 43% delle case nel mercato sono destinate all’affitto, di cui circa una percentuale è pubblica -in Italia circa il 4% della residenza totale-, l’utenza in questi casi non ha la possibilità di agire liberamente, e le preferenze abitative non giocano un ruolo così determinante”<sup>11</sup>. Pertanto, questa tesi ha ricercato se e come le preferenze abitative dei proprietari-occupanti (o aspiranti) nel mercato immobiliare italiano siano cambiate a causa della crisi del Corona Virus. La principale domanda di ricerca a cui questa tesi contribuisce a fornire risposta è: “Qual è l’effetto generato dall’emergenza sanitaria Covid-19 sulle preferenze abitative dei proprietari attuali e aspiranti nel mercato immobiliare italiano?”. Per rispondere a questa domanda, sono state formulate cinque sotto-domande:

<sup>7</sup> Gianni Rusconi, Ilsole24ore, Fuga dalla città, 2021

<sup>8</sup> Leeuwen, E. v., & Bourdeau-Lepage, Spatial differences and the impact of the lockdown on well-being, 2020, p1-3

<sup>9-10</sup> Botta Mario e Michele Masneri, Campagna o città? L’architettura cerca di rispondere a un vecchio quesito oggi più attuale che mai, 2020.

<sup>11</sup> John Doling and Rowan Arundel, The home as Workplace, 2020, p.14.

1. Quali erano le tendenze sulle preferenze abitative dei proprietari-occupanti (e aspiranti) nel mercato immobiliare italiano prima dell'inizio del Covid-19?
2. Quali sono le preferenze abitative dei proprietari (e aspiranti) nel mercato immobiliare italiano durante l'emergenza Covid-19?
3. In che modo le preferenze abitative dei proprietari (e aspiranti) sono cambiate a causa della crisi del Covid-19, e perché?
4. In che modo il cambiamento identificato nelle preferenze differisce tra i vari gruppi di (aspiranti) proprietari-occupanti?
5. Quali sono le possibili conseguenze a lungo termine dell'emergenza sanitaria sulle preferenze abitative dei futuri e attuali proprietari-occupanti?

Al fine di ricercare gli effetti dell'emergenza sanitaria Covid-19 sulle preferenze abitative, è necessario innanzitutto determinare tali tendenze prima dell'inizio della crisi del Corona Virus per discernere l'effetto di quest'ultimo sui cambiamenti che stanno emergendo. Infatti, come afferma Galloway, "l'impatto più duraturo della pandemia è solo un accelerante"<sup>12</sup>,

il che significa che questa crisi ha accelerato e intensificato le tendenze già in corso prima della pandemia. In altre parole, ci si chiede se i cambiamenti nelle preferenze abitative di (aspiranti) proprietari nel mercato immobiliare italiano erano già in corso o se sono emersi con l'emergenza. La prima domanda mira a chiarire quest'ultimo quesito attraverso una ricerca di mercato.

Successivamente, vengono, quindi ricercate le preferenze abitative durante la Pandemia. In particolare, la seconda domanda si focalizza sulle preferenze abitative di (aspiranti) proprietari nel mercato immobiliare italiano nel tempo presente e viene indagata per mezzo di un sondaggio.

La terza domanda di ricerca, chiede se il cambiamento nelle preferenze abitative ha avuto luogo all'alba della Pandemia o a causa di essa, e se sì, cosa comprenda questo cambiamento. È stato quindi, fatto un confronto tra i risultati della terza e della prima domanda di ricerca in modo da poter distinguere tra le tendenze che hanno avuto origine a inizio Pandemia e le tendenze che esistevano già prima di essa.

Se, quindi, c'è stato un cambiamento nelle preferenze abitative, la quarta domanda ricerca dove esso si trovi a livello sociale. Sono stati individuati vari gruppi di proprietari-occupanti attuali e futuri che, successivamente, sono stati esaminati secondo differenti parametri, per accertarsi che i cambiamenti citati siano effettivamente e statisticamente significativi. Tali gruppi vengono differenziati in base al tipo di famiglia, età e attuale luogo di residenza (periferico o urbano). Infine, la quinta domanda di ricerca esplora le possibili conseguenze a lungo termine della Pandemia sulle preferenze abitative, esplorando se i cambiamenti identificati sono di natura temporanea o permanente. Le domande da uno a cinque forniscono insieme una risposta sui cambiamenti nelle preferenze abitative, su cosa comprende tale cambiamento e quando e se è avvenuto. Inoltre, le domande rivelano dove nella società il possibile cambiamento traspare e fino a che punto ci si aspetta che questo cambiamento sia temporaneo o permanente (prospettiva). Collettivamente, queste risposte rappresentano gli effetti della crisi del Covid-19, sia nell'immediato che nel medio-lungo termine.

### Le preferenze abitative definite

Per svolgere questa ricerca, diventa essenziale individuare la differenza tra le preferenze abitative e l'effettiva tendenza a traslocare.

L'emergenza è un evento ancora recente, e le decisioni effettive di trasloco nel mercato immobiliare sono un processo lento, indi per cui i dati osservati in questa ricerca, su effettive scelte abitative, non sono molti. Questa tesi si concentra maggiormente sulle preferenze abitative espresse, cioè le preferenze a cui le persone hanno dato voce.

Per evitare che la ricerca si basi su aspettative irrealistiche e case da sogno ideali, che renderebbero le conclusioni inutili nella pratica, questa tesi si concentra su preferenze "definite".

Una preferenza "definita" è quella in cui le persone possono esprimere preferenze ideali e non vincolate ma sono limitate da fattori come le loro capacità finanziarie e la disponibilità dell'abitazione preferita sul mercato immobiliare.

Si tratta quindi di preferenze aspirazionali.

<sup>12</sup> Galloway, S., Coronavirus: How the world of work may change forever. unknown questions, 2020

li realistiche di persone che si sono orientate sulla ricerca di alloggi nel mercato immobiliare attuale. Per la ricerca della preferenza “definita”, è necessario comprendere la composizione di tale preferenza. Teoricamente, una preferenza abitativa è una somma di preferenze per alcune caratteristiche dell’abitazione. Queste caratteristiche, sono attributi vantaggiosi in qualche modo per chi occupa l’abitazione, cioè generano utilità.

Nel primo capitolo (pag.43) viene spiegata la teoria sulle preferenze abitative che definisce una preferenza abitativa come una somma di preferenze per certi attributi generatori di utilità che insieme costituiscono le “caratteristiche ideali o realistiche della casa”.

Si fa una distinzione tra preferenze “funzionali e astratte”<sup>13</sup>, “attributi e utilità”<sup>14</sup>. Vriens e Hofstede definiscono gli attributi concreti come “caratteristiche fisiche relativamente direttamente osservabili [...]”<sup>15</sup>, per esempio prezzo, colore, peso ecc. Gli attributi astratti sono definiti come “significati percepiti dall’utente dell’alloggio”<sup>16</sup> e riguardano “sentimenti o considerazioni sociali”<sup>17</sup>. Più semplice-

mente caratteristiche oggettive e soggettive, per le quali le persone hanno una preferenza funzionale ‘oggettiva’ o una preferenza astratta ‘soggettiva’. Ci si concentrerà sulle preferenze funzionali espresse, che comprendono attributi concreti e utilità funzionali che insieme formano le caratteristiche funzionali realistiche della casa. Questa limitazione è scelta perché l’aspetto astratto è altamente soggettivo e riguarda i sentimenti e la simbologia. A causa di vincoli di tempo e di difficoltà di indagine, l’attenzione di questa tesi sarà quindi solo sulla preferenza funzionale dichiarata.

### L’obiettivo della ricerca

**Dal punto di vista sociale** lo scopo della ricerca è quello di ridurre l’incertezza sulle preferenze abitative dei proprietari, in modo che i fornitori di alloggi possano apportare le giuste aggiunte e/o modifiche all’offerta di alloggi nei luoghi relativi. Questo è importante perché le persone dovrebbero avere la possibilità di vivere nell’alloggio che preferiscono, in quanto ciò contribuisce alla soddisfazione abitativa che a sua volta contribuisce al benessere generale delle persone<sup>18</sup>. “La casa [infatti] non è intesa come ‘le quattro mura dove rifugiarsi’, ma è sempre più il luogo degli affetti, dove famiglia e lavoro possono conciliarsi attraverso spazi adeguati, e la soluzione migliore per salvaguardare i risparmi”<sup>19</sup>. Inoltre, la comprensione della domanda qualitativa è molto importante poiché c’è un divario tra la domanda e l’offerta in numeri, cioè, la domanda quantitativa è alta, ma anche in requisiti di abitazione. Capire cosa deve essere costruito in qualità invece che solo in quantità è la chiave per un mercato immobiliare (più) sostenibile. Dato che molte case saranno costruite nei prossimi

anni, assicurarsi che la nuova quantità aggiunta sia conforme alla qualità richiesta aiuterà a creare il mercato immobiliare sostenibile menzionato. Capire cosa deve essere costruito in qualità è quindi imperativo.

In queste fasi di transizione, questo non è ancora stato fatto, visto che Jansen (2013, p. 28) afferma che c’è attualmente un divario tra la “qualità oggettiva disponibile delle abitazioni e la qualità soggettiva desiderata delle abitazioni qualità”<sup>20</sup>. La ricerca di questa tesi aiuterà a risolvere questo problema.

‘Secondo i dati riportati dall’agenzia delle entrate a partire dagli anni 2000, si è, tuttavia, registrato un sensibile miglioramento in termini di qualità e quantità dell’informazione economica relativa al mercato immobiliare. A ciò un significativo contributo è sicuramente stato fornito dall’Osservatorio del Mercato Immobiliare dell’Agenzia delle Entrate (OMI).

**La teoria economica** ha ampiamente dimostrato come la trasparenza dell’informazione costituisca un elemento fondamentale ai fini di creare fiducia tra domanda ed offerta, garantendo così un più

<sup>13-14-15-16-17</sup> Zinas, B. Z., & Jusan, M. B. M., Housing choice and preference: Theory and measurement. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2012

<sup>18-20</sup> Jansen, S. J. T., Why is housing always satisfactory? A study into the impact of preference and experience on housing appreciation, 2013

<sup>19</sup> Santino Taverna, immobiliare.it, Mercato immobiliare, 2022

più efficace funzionamento dei mercati. In particolare, tre risultano essere le principali asserzioni della teoria sull'economia dell'informazione che interessano ai fini della presente analisi:

- a. il sistema dei prezzi non racchiude tutte le informazioni necessarie che insorgono nelle scelte economiche;
- b. la carenza o l'incompleta informazione è alla base dei fallimenti del mercato in numerose situazioni e comunque rappresenta una causa di inefficienza del mercato stesso;
- c. l'informazione è un bene fondamentalemente differente da altre merci che non riesce ad essere prodotta in modo efficiente da meccanismi di mercato.

In estrema sintesi, tendere ad una informazione economica quanto più completa, accessibile e corretta, nel senso di pienamente corrispondente alla realtà conoscibile, garantisce un funzionamento più efficiente dei meccanismi allocativi dei mercati e dei contratti che veicolano detti processi. Tali considerazioni risul-

tano ancor più incisive con riferimento al mercato immobiliare alla luce di talune caratteristiche strutturali che contraddistinguono lo stesso. In particolare, in tale contesto, preme evidenziare che:

1. il mercato immobiliare si presenta segmentato per la diversità, l'atipicità e la complessità dei beni; questi ultimi, infatti, non sono omogenei fra loro, differendo per caratteristiche edilizie, età, ubicazione ed uso.
2. il mercato immobiliare non è "centralizzato": a differenza del mercato dei titoli, i prezzi sono poco trasparenti e, specialmente nel breve periodo, il prezzo non garantisce necessariamente l'equilibrio fra domanda e offerta<sup>21</sup>.

Da un punto di vista **commerciale**, è di interesse vendere le case adatte alla domanda del mercato. Ricercando le preferenze degli aspiranti proprietari di case, un'azienda può fornire abitazioni che soddisfino i desideri dei clienti e ottenere un vantaggio competitivo su aziende concorrenti. Come afferma l'Associazione Bancaria Italiana (2020) "i fornitori di al-

loggi devono pensare in modo più differenziato per rispondere ai cambiamenti delle esigenze delle persone in materia di servizi"<sup>22</sup>. L'esecuzione di questa ricerca contribuirà a questo pensiero differenziato.

La riduzione dell'incertezza relativa al cambiamento delle preferenze abitative in presenza di mutate circostanze socio-economiche è importante per la prognosi se eventi come l'attuale pandemia di Covid-19 si verificheranno più spesso in futuro. Come già, nel 2003 affermava Sam Youd "Questa è l'era della pandemie"<sup>23</sup>. Scientificamente parlando a conferma di ciò, la Piattaforma intergovernativa per la scienza e le politiche sulla biodiversità e i servizi ecosistemici (IPBES, 2020) afferma che "le future pandemie emergeranno più spesso, si diffonderanno più rapidamente, causeranno più danni all'economia mondiale e uccideranno più persone della COVID-19" e che "si stima che nei mammiferi e negli uccelli esistano altri 1,7 milioni di virus attualmente 'non scoperti', di cui fino a 827.000 potrebbero avere la capacità di infettare le persone"<sup>24</sup>.

Questa ricerca contribuisce quindi a scoprire come i principali cambiamenti dovuti alle pandemie influenzino le preferenze abitative dei proprietari-occupanti nel mercato immobiliare, in modo da ridurre l'incertezza e consentire risposte fondate in caso di eventi successivi.

I fattori di qualità per la prevenzione possono essere parametrati a diversi livelli, dalla scelta localizzativa a quella tipologica, dai fattori ambientali all'incidenza di inquinanti, dall'organizzazione spaziale alla flessibilità della singola unità abitativa, dalla disponibilità di materiali e tecnologie antibatterici e virali.

<sup>21</sup> Gianni Guerrieri, Manuale della Banca Dati, 2018, p.5-7

<sup>22</sup> Associazione Bancaria Italiana, Segmento di mercato, 2020, p.7-8

<sup>23</sup> Sam Youd, La morte dell'erba, 1958

<sup>24</sup> Intergovernmental Science-Policy Platform on Biodiversity and Ecosystem Services (IPBES), Pandemic reports, 2020

### Struttura della ricerca

La relazione si compone di quattro parti che comprendono, nell'ordine, il contesto teorico, il disegno e l'esecuzione della ricerca, i risultati della ricerca e i risultati progettuali, infine le riflessioni e le conclusioni.

**Il capitolo I** comprende due sotto-capitoli: inizia con la ricerca sull'emergenza sanitaria Covid-19 e sugli effetti socio-economici che ne sono derivati. In questo primo capitolo si vuole elucidare la crisi che segue il Coronavirus, sia nel breve che nel lungo termine, e le sue ripercussioni sul mercato immobiliare. In parallelo, si vuole descrivere la teoria che risiede dietro alle nuove preferenze abitative, ai nuovi bisogni da parte di un determinato target di utenza: Gli under 35. Questo capitolo termina con un'ipotesi di quale cambiamento la crisi del Corona virus abbia esercitato sulle preferenze abitative. Questa è stata la base per il lavoro sul campo condotto, sono infatti state individuate domande e richieste tramite interviste, report e grafici esplicativi.

Successivamente, **Il capitolo II** tratta della ricerca e dei metodi usati per raccogliere informazioni per rispondere alle problematiche e risponde ai quesiti trattati e individuati nel primo capitolo. In particolare, vengono messe in luce le tendenze delle preferenze abitative che erano già in atto prima dell'inizio della crisi. Il capitolo presenta le attuali preferenze abitative del gruppo di intervistati e analizza se queste preferenze sono cambiate dall'inizio o a causa della Pandemia, discute i motivi del cambiamento e ne esplora le ragioni. Infine, si analizza se questi cambiamenti scoperti siano temporanei o permanenti.

In seguito, **Il capitolo III** si focalizza sulla realizzazione del progetto come risultato dell'analisi fin ora svolta. Si esplora il tema dell'architettura come dispositivo, in quanto si tratta di architetture nate con uno scopo ben preciso fin dalla loro concezione, vengono quindi analizzati casi studio di tali architetture. Il capitolo, quindi, presenta un tipo di architettura "pandemica" che possa rispondere alle nuove esigenze individuate nei precedenti capitoli e che sia coerente ai nuovi

bisogni. Nella seconda parte del capitolo viene ideato un progetto tipo, principalmente viene posta attenzione ad una migliore gestione degli spazi interni della casa, alla rivitalizzazione del quartiere ed alla condominio ed applicazione di un primo livello di assistenza igienico-sanitaria, il tutto realizzato nel rispetto delle tematiche attuali di tecnologia e sostenibilità.

Infine, **Il capitolo IV** della tesi inizia con l'enumerazione di tutti i risultati scoperti; ciò fornisce una panoramica di tutti i risultati e funge da punto di partenza per la discussione di questi risultati. Il capitolo discute inoltre i limiti della tesi ed esplora le opportunità per ulteriori ricerche. Infine, viene fornita una conclusione e la tesi si conclude con una riflessione critica.

# 1

## Background Teorico

“Health is the first duty in life”  
Oscar Wild

### PANDEMIA E ARCHITETTURA

Il capitolo che segue illustra l'emergenza sanitaria causata dalla Pandemia e le sue ripercussioni sul mercato immobiliare e descrive la teoria alla base delle preferenze e delle scelte abitative.

In risposta alla pandemia, il governo italiano ha adottato diverse misure per salvaguardare la salute pubblica, misure che hanno contribuito alla crisi Pandemica. La prima e seconda parte di questo capitolo descrivono la recente pandemia e vengono discusse le pandemie passate come analogia; la terza parte esplica le misure adottate e la crisi che ne è derivata. Infine, l'ultima parte illustra gli effetti della crisi sulla situazione sociale ed economica.

Le conoscenze contenute in questo capitolo rappresentano il punto di partenza da cui ci si aspetta un cambiamento.

## LA PANDEMIA

L'emergenza Covid è un prodotto dell'epidemia di SARS-CoV-2 che ha causato la malattia Covid-19 e le sue successive varianti che hanno dato luogo a una pandemia. "Il Covid-19 è una malattia respiratoria i cui sintomi, in casi lievi, possono assomigliare a quelli di un raffreddore. Nei casi più gravi, può svilupparsi una grave polmonite, eventualmente seguita dalla morte"<sup>1</sup>. "L'epidemia di Covid-19 in Italia ha avuto il suo picco nell'arco di 25 mesi e ha conosciuto 5 ondate [...] La prima ondata è durata da febbraio a maggio 2020, la seconda è iniziata a ottobre 2020 ed è durata fino a gennaio 2021, mentre la terza ondata è iniziata a febbraio 2021 ed è finita nel maggio 2021, la quarta va da giugno ad ottobre 2021 infine, l'ultimo periodo va da novembre 2021 'a marzo 2022'. Le previsioni (dal 2022) indicano che in Italia il peggio è passato e il numero di infezioni diminuisce e continuerà a farlo"<sup>2</sup>. Il Governo italiano, dopo i primi provvedimenti cautelativi adottati a partire dal 22 gennaio 2020, tenuto conto del carattere particolarmente diffusivo dell'epidemia, ha proclamato lo stato di

emergenza e messo in atto le prime misure volte al contenimento del contagio sull'intero territorio nazionale.

"Il Consiglio dei Ministri n. 51 ha prorogato fino al 31 marzo 2022 lo stato di emergenza in conseguenza del rischio sanitario connesso all'insorgenza di patologie derivanti da agenti virali trasmissibili". Per salvaguardare la salute pubblica, "il governo italiano ha adottato diverse misure, [in corrispondenza allo sviluppo del virus nel tempo, che avevano come obiettivo quello di limitare il contatto e l'interazione umana]. Queste misure hanno riguardato, tra l'altro, l'attuazione di chiusure (parziali) a livello aziendale, regionale e nazionale, in modo da costringere le persone a rimanere a casa... La gravità di tali "chiusure" è stata diversa nel corso della crisi." Il primo blocco è stato attuato durante la prima ondata. Da marzo 2020 le misure più significative sono state l'allontanamento sociale (1,5 metri), il lavoro da casa e la chiusura di strutture come scuole, asili, ristoranti, caffè e impianti sportivi.

"In seguito alla risalita della curva dei contagi, il Presidente del Consiglio Conte annuncia un nuovo decreto-legge, in vi-

gore dall'8 ottobre 2020, che conferma le precedenti misure di contenimento, [inasprendole, come ad esempio indossare le mascherine è diventato obbligatorio invece di essere una "raccomandazione"] e infine proroga lo stato di emergenza fino al 31 gennaio 2021... Un nuovo DPCM, in vigore dal 13 ottobre 2020, raccomanda inoltre il rispetto delle misure di sicurezza anche nelle abitazioni private in presenza di persone non conviventi, e altresì raccomanda fortemente di evitare feste e di non ospitare più di 6 persone non conviventi nella propria abitazione"<sup>3</sup>.

La pandemia Covid-19 e le misure descritte poc'anzi hanno portato alla crisi da Covid-19. Tale crisi si riferisce a tutte le conseguenze della pandemia stessa e delle misure imposte dal governo per salvaguardare la salute pubblica. Le conseguenze della pandemia sono l'impatto della malattia stessa sulla società, che rende la crisi, principalmente una crisi sanitaria. Questo impatto è sia diretto che indiretto e provoca conseguenze nell'immediato, nel vicino e nel lungo termine. Gli effetti diretti e immediati sono l'impatto della Covid-19 sulle persone infette e sui sistemi di assistenza sanitaria. L'Orga-

nizzazione Mondiale della Sanità (2020) afferma che "i servizi sanitari sono stati parzialmente o completamente interrotti in molti Paesi" e che vi è "una mancanza di personale perché gli operatori sanitari "sono stati riassegnati per sostenere i servizi COVID19"<sup>4</sup>. Deloitte evidenzia i conseguenti effetti immediati e indiretti e a breve termine di "esaurimento fisico e mentale del personale sanitario, insieme all'usura delle infrastrutture ospedaliere". Inoltre, l'aumento delle assenze per malattia si ripercuote sui sistemi sanitari e sulla società, perché molte persone si ammalano o sono costrette ad assentarsi dal lavoro per precauzione. Infine, si è sviluppato un "crescente 'arretrato' di procedure sanitarie" a causa dell'interruzione di molti trattamenti.

Oltre ad essere una crisi sanitaria, la crisi Covid-19 è anche una crisi socio-economica, poiché "ha il potenziale per creare effetti sociali, economici e politici devastanti" (Programma di sviluppo delle Nazioni Unite, 2020)<sup>5</sup>.

"Questi effetti derivano sia dall'impatto diretto della malattia stessa sui sistemi

<sup>1</sup> Epicentro, Istituto Superiore di Sanità, Tutto sulla pandemia di SARS-CoV-2, 2021

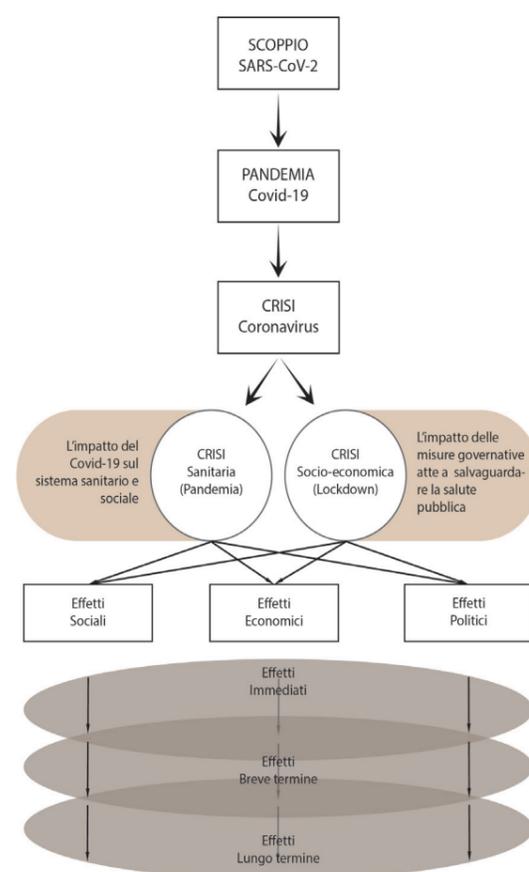
<sup>2</sup> Toscanamedianews, Le varie ondate di Covid, i numeri di 23 mesi di pandemia in Italia, 2021

<sup>3</sup> Governo.it, Coronavirus le misure adottate dal governo, 2022

<sup>4</sup> Deloitte, What will be the impact of the Covid-19 pandemic on healthcare systems?, 2020

<sup>5</sup> United Nations Development Programme, COVID-19 pandemic: Humanity needs leadership and solidarity to defeat the coronavirus, 2020

sanitari, sia dal suo impatto indiretto sulla società e dalle misure descritte imposte dal governo per salvaguardare la salute pubblica, cioè le serrate”<sup>6</sup>. Come l’impatto della malattia stessa, anche l’impatto delle misure adottate è diretto e indiretto e provoca conseguenze nell’immediato, nel vicino e nel lungo termine. Il seguente paragrafo illustra gli effetti socioeconomici. La crisi di Corona si compone quindi di una crisi sanitaria e di una crisi socio-economica. L’immagine 1.1 mostra una panoramica schematica delle diverse componenti della crisi. Inoltre, questa immagine illustra l’origine della crisi Covid-19 e gli effetti che ne derivano.



**Immagine 1.1**  
L’origine della Crisi da Covid e la risultante dei suoi effetti schema

## Pandemie nella storia

L’emergenza sanitaria legata alla diffusione del Covid-19 appare quasi un evento accidentale, esterno al sistema economico e alla organizzazione sociale. In realtà, questa pandemia rispecchia sia il modo con cui è organizzata la società che il sistema economico, e sembra alimentarsi di tali aspetti, malgrado le modalità con le quali si cerca di rispondere al contagio da virus (lockdown e distanziamento sociale). Tale effetto di rispecchiamento, tra pandemie e società, attraversa tutta la storia umana.

“Questa non è la prima pandemia che si presenta nella storia dell’umanità”<sup>7</sup>, Le prime “pandemie”<sup>8</sup> iniziarono ad essere documentate nell’antichità prima dell’anno zero con lo sviluppo della crescita della popolazione e la vita di società. “Alcune pandemie che si sono succedute nel passato sono state delle vere e proprie stragi che hanno provocato un numero elevatissimo di morti. Altre si sono rivelate con il tempo meno incidenti. Inevitabilmente questi fenomeni hanno cambiato o influenzato in modo sostanziale il corso

della storia e delle città”<sup>9</sup>.

La prima riflessione di questo paragrafo è comprendere il periodo di inserimento di alcune delle principali pandemie passate e studiare in che modo si sono sviluppate e come hanno influenzato le città negli anni durante e a seguito della pandemia (N.B. solo alcune pandemie tra le più note vengono citate).

In epoca antica, abbiamo talvolta notizie poco certe quanto agli agenti patogeni, ma sappiamo che le guerre e gli spostamenti degli eserciti ne hanno fatto da veicolo. La diffusione avveniva soltanto via terra e via mare ma non avendo modo di sospendere queste connessioni non c’era modo di isolare il virus in un determinato continente. Ad esempio, “l’efficienza della rete stradale e di comunicazione in epoca romana ha costituito l’elemento di diffusione della “peste antonina” del 160-180 d.C., che uccise in Italia tra il 10 e il 30 per cento della popolazione. In qualche caso le pandemie, come la peste di Cipriano del 249-70 fu uno dei fattori del declino dell’Impero medesimo, almeno della sua parte d’Occidente, mentre quella nota

<sup>6</sup> Office for Budget Responsibility, Coronavirus analysis, p. 3,4, 2020

<sup>7</sup> Frank Snowden, La conquista della malaria. Una modernizzazione italiana, Einaudi, Torino, 2006

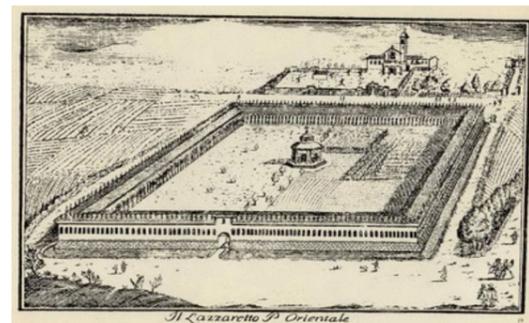
<sup>8</sup> Enciclopedia Online Treccani, Definizione di pandemia: Quando una malattia trasmissibile si diffonde in diverse regioni geografiche o continenti. - 1999

<sup>9</sup> Huguet Panè, G., Le grandi pandemie della storia, Storica National Geographic, 19 Maggio 2020

come peste di Giustiniano (541-42) fece tra i 25 e 50 milioni di vittime, quasi la metà della popolazione delle aree colpite, causando danni economici gravissimi e di lunga durata, infatti, fermò il progetto di riunificazione imperiale di Giustiniano.”<sup>10</sup> Diverso fu “l’effetto della Peste Nera del 1347 che nel giro di pochi anni uccise tra il 35 e il 60% della popolazione dell’Europa e del Mediterraneo, ma, tragica e devastante nel breve e medio periodo, porta in alcune zone il beneficio di un riequilibrio tra risorse e popolazione, contraendo disuguaglianze e ricchezze...”<sup>11</sup> Considerando la peste nera come esempio di queste epidemie antiche è possibile comprendere come essa plasmò la vita nelle città e negli anni a venire la società cambiò radicalmente il mondo della letteratura, della pittura fino all’architettura. Importanti cambiamenti vennero dettati anche dall’abbandono di villaggi e campi agricoli dovuti al grande numero di morti.

Nel Seicento le epidemie (tra cui la peste del 1629-30) furono un fattore decisivo, insieme alle nuove rotte atlantiche, per segnare, nel declino dell’economia dell’Italia, il divario economico tra i vari

Paesi d’Europa. Di quell’epoca individuiamo le prime sistematiche e generali misure anti-contagio: i blocchi alle frontiere degli stati, i cordoni sanitari, la ricostruzione dei lazzaretti per l’isolamento e la (auspicabile) cura dei contagiati. Il lazzaretto (Immagine 1.2) si presentava come “macchina edificio realizzato per la degenza di persone infette da malattie contagiose spesso di una durata di 40 giorni. La struttura usualmente quadrata ospitava sul perimetro una serie di camere affacciate su un porticato al lato interno ed un fossato sul lato esterno”<sup>12</sup>. In questi anni tutte le città si dotarono almeno di un lazzaretto e le città più grandi anche di un numero maggiore.



**Immagine 1.2**  
Il Lazzaretto a Milano, 2022

L’epidemia ottocentesca per eccellenza è il colera, a trasmissione oro-fecale, che trova il suo habitat naturale nelle affrettate urbanizzazioni della società industriale, con la mancanza di adeguati impianti sanitari, il sovraffollamento, la miseria e la malnutrizione. “Nella sola Italia il colera farà in quel secolo sei cicli di epidemia per un totale tra le 500 e 700 mila vittime. Il manifestarsi di epidemie e pandemie è quindi specchio del modo di essere di ogni epoca e di ogni società. L’epidemia poi entra in una dialettica sfida-risposta, nella quale in risposta entrano non solo i provvedimenti di tipo medico, ma più ampie provvidenze: potenziamento dei sistemi fognari, miglioramento della qualità delle acque potabili, bonifica dei quartieri più degradati e educazione sanitaria della popolazione”<sup>13</sup>.

Dunque, la questione della pandemia non è solo questione medica con i suoi saperi, presidi e tecniche. Anche se, oggi, le maggiori conoscenze mediche, i vaccini, la sperimentazione delle terapie attuali hanno scongiurato un onere di vittime paragonabile a quella dell’epidemia influenzale cosiddetta “spagnola” del 1918-

a cavallo tra la fine della guerra e il primo dopoguerra, che arrivò ad una cifra, a livello mondiale, tra i 50 e i 100 milioni, in Italia tra 300 e 400 mila... La “spagnola”, che in realtà ebbe origine probabilmente negli Stati Uniti, e che prese quel nome perché solo i giornali della Spagna, paese non in guerra, ne poterono parlare liberamente. E la guerra con le sue stringenti necessità rese più facile il contagio, più difficili le cure, così pure un primissimo dopoguerra ricco di sconvolgimenti e dislocazioni sociali.[...]

La “spagnola” è comparabile al Covid-19 per la contagiosità, ma al contagio seguiva la morte solo nel 3-4% dei casi, almeno nelle statistiche italiane [...] Durante questa influenza ad un secolo di distanza da oggi si mostrarono ancora mancanze importanti dovute al ridotto sviluppo industriale e tecnologico dell’epoca.

Vennero utilizzate mascherine realizzate in semplice garza<sup>14</sup>, i respiratori automatici per la ventilazione artificiale non esistevano ancora, e la possibilità di tracciare i contatti delle persone contagiate era nulla. “Dal punto di vista medico alcune risposte giunsero con notevole ritardo: solo nel 1933 verrà dimostrata per

<sup>10</sup> Guido Alfani, *Pandemie d’Italia. Dalla peste nera all’influenza suina. L’impatto sulla società*, Egea, 2020

<sup>11</sup> Guido Alfani, *La storia dei contagi dall’antichità al Covid-19*, in “La Lettura”, 5 aprile 2020

<sup>12</sup> Enciclopedia online Treccani, *Definizione di lazzaretto*

<sup>13</sup> Mauro Stampacchia, *Dopo il Coronavirus. L’insegnamento delle pandemie nella storia*, 2020

<sup>14</sup> Pulcinelli, C., *Spagnola vs Covid: trova le differenze*, Il BoLive Università di Padova, 2020

la prima volta l'origine virale dell'infezione e il vaccino venne preparato soltanto vent'anni dopo, quando la pandemia ormai non mieteva più vittime<sup>15</sup>. Il periodo di tempo in cui essa si diffuse in tutto il mondo si ridusse notevolmente rispetto alle pandemie medievali. "Nei registri si documenta un arco temporale di pochi mesi. La pandemia ha cambiato il modo di vivere la sanità pubblica dove ha portato un miglioramento delle condizioni igienico sanitarie delle città e ha esteso l'assistenza sanitaria a tutti gli abitanti, non soltanto alla parte della società più benestante"<sup>16</sup>. Inoltre, ha spinto molti paesi all'investimento sulla sanità pubblica a scapito di quella bellica.

Ogni epidemia, soprattutto quando è di questa portata e investe rapidamente un intero pianeta, va analizzata per come si interfaccia con il contesto sociale ed economico dal quale promana e nel quale si muove. Da una recente intervista di Frank Snowden traiamo indicazioni preziose sulla natura di questa ed altre potenziali pandemie. "Era una pandemia da più parti prevista, magari non in queste forme e dimensioni"<sup>17</sup>. Anthony Fauci, consulente

delle presidenze USA, già nel 2005 si esprimeva in questi termini, "più recentemente ricercatori avevano previsto degli spillover, passaggi e mutazioni, dal mondo animale all'uomo, di virus, la cui pericolosità stava nel loro essere del tutto "nuovi", dunque sconosciuti. Qualcosa di noto, ed annunciato, eppure non preso nella dovuta considerazione, dominando ancora l'idea della possibilità di una crescita economica e di uno sviluppo infinito dentro un quadro di risorse planetarie ormai limitate. La drammaticità ed ingestibilità di quello che potrebbe succedere è stato in qualche modo anticipato proprio in quei mesi nei quali il Coronavirus ha fatto da padrone [...]

Quest'ultimo si è dunque fatto spazio dentro vulnerabilità che sono state costruite dagli esseri umani. E viaggia lungo questi canali di vulnerabilità, tanto da presentarsi, come riferisce Snowden "specchio di ciò che siamo come civiltà". La propagazione del contagio ha viaggiato e continuerà a viaggiare nel reticolo di rapide intercomunicazioni, di uomini o merci, che attraversano adesso gran parte del pianeta. Il virus non conosce confini o frontiere, valica muri: le tradizionali chiusure di

frontiere e cordoni sanitari ("zone rosse") possono servire a ritardare e contenere il contagio ma non ad azzerarlo. Una pandemia non si batte dentro confini nazionali, ma è un fenomeno globale, probabilmente non l'ultima di questo genere, che ha rapidamente posto un problema planetario, ed è sconfitta, da una risposta planetaria, da una scienza largamente internazionale e da nuove politiche sociali ed ambientali"<sup>18</sup>.

### **Crisi innescate**

Il Covid-19 è un virus che "trae alimento dalle disuguaglianze e le evidenzia: colpisce di più laddove le protezioni sociali sono più deboli, o indebolite dalle politiche messe in atto negli ultimi decenni. Laddove i sistemi sanitari sono più deboli o meno generalmente accessibili. Dopo la pandemia il diritto universale alla salute diventa un obbligo politico, etico, e di sostenibilità sociale"<sup>19</sup>.

"L'emergenza sanitaria affrontata con l'inevitabile mezzo del lockdown, [cioè con la riduzione al massimo delle interazioni sociali con l'indicazione/obbligo di non uscire di casa se non in casi particolari ed essenziali], ha portato con sé una massiccia contrazione dell'economia, nazionale ed internazionale. A livello di stime preventive, l'Organizzazione Internazionale del Lavoro (19 marzo 2020) parla di un aumento della disoccupazione che investirà a livello mondiale da 5 milioni 300 mila lavoratori nella ipotesi a minor impatto, a 24 milioni 700 mila se l'impatto sarà medio alto (questa disoccupazione andrebbe ad aggiungersi ai preesistenti 118 milioni). E a cascata, perdita dei redditi

<sup>15</sup> Cristiana, P., Spagnola vs Covid: trova le differenze, Il BoLive Università di Padova, 2020

<sup>16</sup> Casella, N., Covid-19 e influenza spagnola del 1918: analogie, differenze e lezioni del passato valide anche per il presente, Pharmastar, 3 Aprile 2020

<sup>17</sup> Frank Snowden, "How Pandemics Change History", 2020

<sup>18-19</sup> Mauro Stampacchia, "Dopo il Coronavirus. L'insegnamento delle pandemie nella storia", 2020

da lavoro, e relativo calo dei consumi, con la avvertenza che ad essere colpito (con “effetto devastante”) in maniera più forte sarà quel comparto del lavoro più prossimo alla soglia della povertà, “persone che svolgono lavori meno protetti e meno retribuiti”, giovani, anziani, e immigrati. In una parola, la crisi da Coronavirus farà precipitare dinamiche già largamente presenti”<sup>20</sup>.

Il lockdown, nella sua drammatica necessità, “ferma produzione e profitti, ma colpisce anche le economie di sussistenza”<sup>21</sup>. Con la crisi del Coronavirus “l’attuale globalizzazione ha mostrato tutta la sua vulnerabilità, e se anche il virus che ha fermato il mondo non è fattore interno all’economia – come era stata invece di origine interna la crisi del 1929 e quella del 2008 – sicuramente ne ha mostrato l’intrinseca vulnerabilità, la sempre crescente incapacità di dare risposte adeguate ai bisogni di chi la globalizzazione ha messo in gioco e coinvolto”<sup>22</sup>.

La crisi del Coronavirus è una crisi socio-economica, poiché le condizioni socio-economiche sono state fortemente influen-

zate dalla pandemia. “Queste circostanze comprendono effetti sociali come i problemi di salute mentale e la prospettiva di burnout, nonché il cambiamento della struttura della vita quotidiana a causa del lavoro da casa.

Inoltre, gli effetti sociali includono l’aumento del numero di vicini presenti nel condominio quotidianamente e le relative liti che potrebbero scaturire tra essi, vi è anche un aumento dell’uso di strutture locali come il verde funzionale (ad esempio, i parchi) e gli spazi aperti”<sup>23</sup>. “Gli effetti economici includono una contrazione di occupazione in settori che comprendono un terzo di tutti gli occupati in Italia e una contrazione generale del PIL [...] Una rapida analisi degli effetti socio-economici causati dalla crisi del Covid-19 mostra che i fattori principali sono quasi tutti legati alla persona e al suo stile di vita e giocano un ruolo fondamentale nel determinare le preferenze abitative”<sup>24</sup>. La sola contrazione generale del PIL non risiede nei fattori legati alla persona e allo stile di vita, in quanto questo effetto rappresenta un vincolo a livello macro-globale. Tuttavia, influisce sul reddito complessivo delle famiglie e quindi causare

un vincolo a livello micro-familiare. In conclusione, gli effetti socio-economici della Pandemia sono tutti integrati nei fattori funzionali e anche nei vincoli motivazionali, causa del cambiamento delle preferenze abitative. Pertanto, è probabile che la crisi abbia istigato un cambiamento nelle preferenze abitative.

L’immagine 1.3 illustra dove risiedono gli effetti socio-economici nei fattori motivazionali e vincoli delle persone e presenta un’ipotesi di come le preferenze siano influenzate da questi fattori. La parte della ricerca sul campo, ovvero l’indagine condotta, si concentra su questi aspetti illustrati. (Il sondaggio è disponibile nella seconda parte del capitolo e nel secondo capitolo).

Come si può notare, il “lavoro da casa” è un effetto che ha origine nel fattore “persona”, “stile di vita” ed “occupazione”. Genera il bisogno di utilità in uno spazio focalizzato e influisce sulle preferenze degli attributi che risiedono nel gruppo “abitazione”. Il lavoro da casa coinvolge anche l’“ambiente sociale”, poiché il fatto di essere a casa aumenta gli incontri quotidiani con i vicini diretti. Nel fattore “occupazione” risiedono anche le prospet-

tive contro il rischio delle sindromi di stress e di burnout, oltre che un generare utilità per la pace e la tranquillità, e quindi incidono sui pacchetti di attributi sia dell’“abitazione” sia del “contesto ambientale”. I problemi generali di salute mentale causati dalla crisi del Coronavirus risiedono nei fattori “meccanismi coping” e “fattori biologici” e hanno un impatto sui pacchetti di attributi della “casa” e del “contesto ambientale”. L’abitazione subisce un impatto in quanto aumenta la sua importanza come facilitatore del riposo, mentre il contesto ambientale potrebbe agevolare per la presenza di verde, che è stato dimostrato essere benefico quando si soffre di problemi di salute mentale. Sia il burnout che i problemi di salute mentale potrebbero anche generare un aumento del bisogno di attributi relativi all’“ambiente sociale”, poiché le persone hanno sempre più bisogno del sostegno che le strutture sociali possono fornire. L’aumento della vicinanza determina il “coping”, che genera l’aumento del bisogno di un legame più stretto con i vicini o il vicinato. Non importa se il bisogno è di ricevere (bisogno di aiuto) o di dare (aiuto ai vicini).

<sup>20-22</sup> Mauro Stampacchia “Dopo il Coronavirus. L’insegnamento delle pandemie nella storia”, 2020

<sup>21</sup> Redazione Script Pisa, “Dopo il coronavirus. Le pandemie nella storia”, 2020

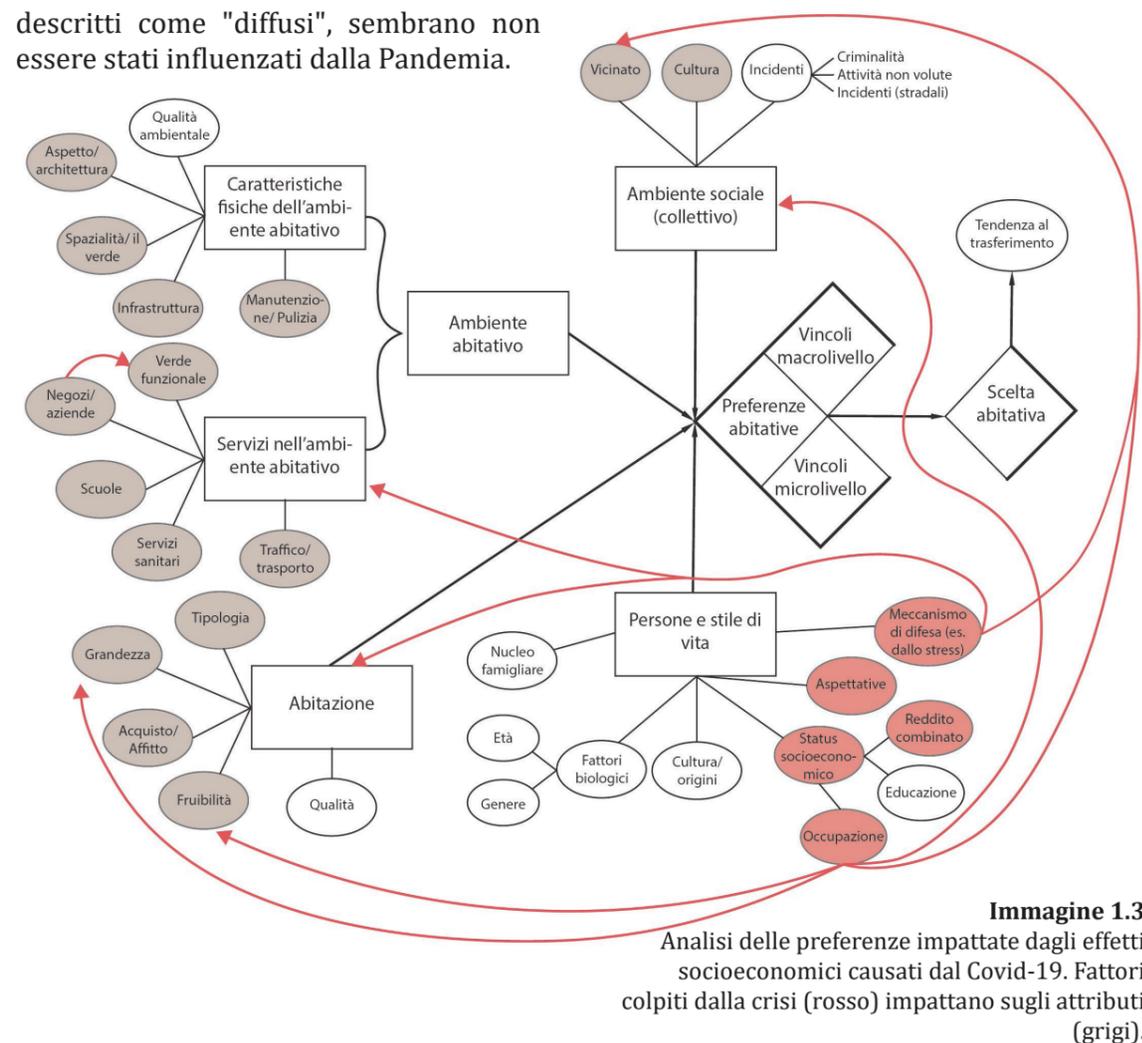
<sup>23</sup> Sheffield Hallam University, Changing spatial preferences through Covid-19, 2021

<sup>24</sup> Banca d’Italia, Relazione Annuale, 2020

Al contrario, anche l'aumento delle liti tra vicini ha origine nel "coping", anche se il risultato del modo in cui le persone lo affrontano è ora opposto. Come già accennato, questo effetto è legato anche all'"occupazione", in quanto la scomodità di lavorare da casa può essere causa di maggiori livelli di stress. La contrazione dell'occupazione e del PIL incide sul "reddito combinato" e quindi su tutti gli attributi, limitando le possibilità abitative delle famiglie. Tuttavia, poiché alcuni settori traggono generosamente profitto dalla crisi pandemica, alcune famiglie potrebbero registrare un aumento del reddito "combinato" e di conseguenza, un aumento delle possibilità abitative che, ancora una volta, ha un impatto su tutti gli attributi. L'analisi mostra che quasi tutti gli effetti della crisi hanno un impatto sulle preferenze abitative attraverso l'influenza di fattori legati alla persona e allo stile di vita, cioè fattori motivazionali. Tuttavia, l'eccezione è rappresentata dall'aumento dell'uso del verde funzionale. Per verde funzionale si intendono le aree vegetate minori e anche marginali di prossimità, pubbliche o di uso collettivo. A causa della chiusura di servizi come

negozi e attività commerciali durante la serrata, sono stati utilizzati più intensamente altri tipi di strutture come il verde funzionale. Questo è un effetto diretto della pandemia, poiché risiede in un altro attributo invece che in un fattore di motivazione, che normalmente causa il cambiamento delle preferenze, si prevede che l'effetto sia di natura temporanea. In altre parole, quando i negozi e le aziende riaprono, l'aumento dell'uso del verde funzionale può diminuire di nuovo. Tuttavia, poiché si prevede che ci saranno dei cambiamenti duraturi nello stile di vita delle persone, in quanto alcuni potrebbero aver scoperto di gradire il loro nuovo stile di vita, questo potrebbe causare un aumento permanente dell'uso del verde funzionale. Inoltre, poiché il verde funzionale viene utilizzato anche per i problemi di salute mentale, che si prevede aumenteranno e che hanno origine nei fattori motivazionali, si prevede che questo aumenterà ulteriormente l'uso del verde funzionale, pubblico, collettivo e privato. Infine, l'analisi mostra che tutti i gruppi di attributi sono interessati, tranne le caratteristiche fisiche del contesto ambientale. Questi attributi, precedentemente

descritti come "diffusi", sembrano non essere stati influenzati dalla Pandemia.



**Immagine 1.3**

Analisi delle preferenze impattate dagli effetti socioeconomici causati dal Covid-19. Fattori colpiti dalla crisi (rosso) impattano sugli attributi (grigi).

### Effetti socioeconomici

Gli effetti sociali, economici e politici comprendono conseguenze immediate, vicine e a lungo termine. “Le ripercussioni politiche includono il possibile aumento del populismo, poiché la paura del Covid-19 può rafforzare le idee populiste”<sup>25</sup>.

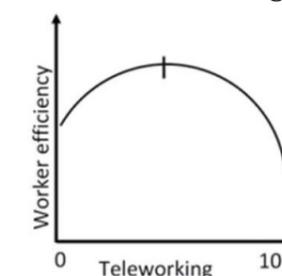
Tuttavia, in questa ricerca, gli effetti sociali ed economici sono di particolare interesse. I paragrafi che seguono li illustrano.

L'emergenza sanitaria è principalmente una crisi determinata dalla salute fisica e dall'impatto sociale, è, inoltre, l'effetto che scatena sulle persone infette e sui sistemi sanitari stessi. Tuttavia, come avverte l'ONU<sup>26</sup>, la crisi “ha depresso i semi di una grave crisi di salute mentale”. Uno studio condotto da Arnout (2020, p. 26)<sup>27</sup> conferma l'aumento dei problemi psicologici: “l'aumento della prevalenza del COVID-19 ha un effetto negativo sulla salute mentale degli individui”. Anche le Nazioni Unite<sup>28</sup> affermano che “la paura per il Covid-19 causa disagio psicologico”. Spiegano che “molte persone sono angosciate a causa degli impatti immediati del virus sulla salute del virus e alle conseguenze

dell'isolamento fisico”. Quindi, l'effetto di misure come il lavoro da casa, l'allontanamento sociale e la chiusura delle scuole, come anticipato precedentemente, contribuiscono ad aggravare la situazione, aumentando il senso di solitudine e i relativi problemi di salute mentale. Anche la Deloitte<sup>29</sup> afferma che “queste misure, unite alla recessione economica, hanno un impatto sulla salute mentale oltre che su quella fisica”. Aggiunge che “queste causano ansia, depressione, aumento di peso e un incremento del consumo di una dieta squilibrata”. Questi effetti sono presenti nell'immediato, ma aumenteranno nel breve e nel lungo periodo. L'ONU avverte che “è probabile un aumento a lungo termine del numero e della gravità dei problemi di salute mentale”<sup>30</sup>. Il lavoro da casa è, come detto, una delle misure del governo proposte per contrastare la pandemia da Covid-19. Il lavoro da casa può essere definito come lo svolgimento di “un numero qualsiasi di attività che generano reddito all'interno della casa da parte del proprietario o affittuario di casa”<sup>31</sup>. Analogamente alla prospettiva dei problemi di salute mentale a lungo termine, la ricerca dell'INAIL ha concluso che

“lo stress legato al lavoro aumenta con il prolungarsi della crisi [...] Si è calcolato che il 29% dei dipendenti sperimenta un aumento dello stress legato al lavoro quanto più a lungo si protrae la crisi e che il 38% prova meno piacere nel lavorare. Pertanto, si prevede un aumento dei ‘Burnout da Coronavirus’”<sup>32</sup>. Comunque sia, la prospettiva futura è che si continui a lavorare da casa anche dopo la fine della Pandemia. Levi<sup>33</sup> spiega che “i datori di lavoro hanno investito in modo significativo in risorse per supportare il lavoro da casa e continueranno a utilizzarle anche dopo la riapertura dell'economia”. Secondo quanto riporta la redazione di Idealista<sup>34</sup> “le aziende si sono concentrate sull'organizzazione e l'ottimizzazione della produttività con la maggior parte dei dipendenti in telelavoro” afferma, inoltre, che “i principali datori di lavoro hanno già annunciato la pianificazione della dismissione degli uffici dopo la crisi sanitaria, a favore della continuazione permanente seppure a tempo parziale del lavoro da casa. Inoltre, secondo le indagini di Forbes (2021)<sup>35</sup>, le grandi multinazionali mondiali come Google, Amazon e Facebook hanno annunciato che i dipen-

denti potranno continuare ad usufruire dello smart working anche post Pandemia, infatti, si stima che tra il 40-60% di dipendenti che lavorano da casa vogliono e si aspettano di continuare a farlo dopo la crisi attuale, preferibilmente per almeno uno o tre giorni alla settimana”. Una spiegazione di ciò potrebbe essere la relazione tra lavoro da casa e l'efficienza, che illustra l'importanza dell'equilibrio (immagine 1.4). Inoltre, De Palma & Vosough<sup>36</sup> dimostrano che “lavorare da casa fino a due giorni alla settimana enfatizza i vantaggi del telelavoro”. Va comunque considerato che dopo il 2022 molte multinazionali anche dei settori tech e della Silicon Valley hanno iniziato un doppio processo, sia di riduzione degli spazi ter-



**Immagine 1.4**  
Relazione tra il lavoro da casa e l'efficienza;  
EOCD - 2020

<sup>25</sup> Abadi, D., Arnaldo, I., & Fischer, A. Anxious and Angry: Emotional and Political Motives for Approving of and Complying with Hygiene Measures related to the COVID-19 Pandemic, 2020

<sup>26-28-30</sup> United Nations, Covid-19 and the Need for Action on Mental Health, 2020

<sup>27</sup> Arnout, B. A., The effects of corona virus (COVID-19) outbreak on the individuals' mental health and on the decision makers: A comparative epidemiological study, p. 26-47, 2020

<sup>29</sup> Deloitte. What will be the impact of the Covid-19 pandemic on healthcare systems?, 2020

<sup>31</sup> Doling, J., & Arundel, R. The Home as Workplace. CUS Working Paper Series WPS-No. 43. Centre for Urban Studies, 2020

<sup>32</sup> INAIL, Covid-19 - Gestione dello stress e prevenzione del burnout, 2020

<sup>33</sup> Levi, A., Working from home is here to stay, even when the economy reopens, 2020

<sup>34</sup> Idealista Redazione, Come saranno gli uffici dopo l'emergenza del COVID-19?, 2020

<sup>35</sup> Marcello Astorri in Forbes, Google prolunga lo smart working ai dipendenti fino al 2022. Ecco cosa faranno le altre big tech, 2021

<sup>36</sup> De Palma & Vosough, Long, medium, and short-term effects of COVID-19 on mobility and lifestyle. p.30, 2021

ziari sia di freno alla transizione verso un futuro di lavoro smart e ibrido, influenzando il mercato immobiliare.

La crisi sulla salute fisica e mentale si ripercuote sull'economia, come già detto, attraverso l'aumento delle assenze per malattia, dovute a persone che si ammalano o che devono assentarsi dal lavoro a titolo preventivo.

Questo è un peso per le imprese, in quanto l'assenza porta a un danno economico, perché i costi del personale vengono persi senza alcun ritorno.

Di conseguenza, l'aumento previsto dei Burnout da Covid-19 avrà un impatto significativo sull'economia.

Gli effetti sull'economia causati dalle misure adottate dal governo sono notevoli. Nicola<sup>37</sup> afferma che "l'allontanamento sociale, l'autoisolamento e le restrizioni agli spostamenti hanno portato a una riduzione della forza lavoro in tutti i settori economici e hanno causato la perdita di molti posti di lavoro".

Anche se gli effetti sono visibili in tutti i settori, è evidente che sono soprattutto i gruppi già vulnerabili a risentirne mag-

giormente. Come è stato affermato durante la Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD)<sup>38</sup>: "l'impatto della pandemia è stato asimmetrico e inclinato verso i più vulnerabili, [...] colpendo in modo sproporzionato le famiglie a basso reddito, i migranti, i lavoratori informali e donne"; inoltre, "il COVID-19 ha avuto effetti eccessivi su due settori - il turismo e le micro, piccole e medie imprese - che danno lavoro a molti gruppi vulnerabili".

Come conferma la relazione annuale della Banca d'Italia<sup>39</sup>, i gruppi vulnerabili sono i più colpiti anche in Italia, "la crisi ha colpito soprattutto le fasce più deboli della popolazione, accrescendo i rischi di un aumento delle disuguaglianze nei prossimi anni". La relazione continua affermando che "Le ricadute sul mercato del lavoro sono state pesanti [...]. Alla forte caduta delle ore lavorate ha corrisposto una riduzione molto più moderata del numero di occupati. La perdita occupazionale è stata concentrata tra i lavoratori autonomi e tra quelli con contratto a termine, specie nei servizi, penalizzando in particolare giovani, donne e immigrati".

Va sottolineato, che ad aggravare la situazione è che molti dei lavori svolti nei settori ad alto impatto non possono essere eseguiti da casa, mentre questo non è un grave problema per molti dei lavori ad alta retribuzione in settori meno colpiti dalla crisi.

Di conseguenza, le disuguaglianze aumentano, "sebbene le misure di protezione dell'occupazione e di sostegno al reddito siano state estese per coprire, ad esempio, alcuni lavoratori autonomi e temporanei, tale sostegno era contingente e temporaneo"<sup>40</sup>.

Il Fondo Monetario Internazionale, quindi, ha previsto un calo immediato e generalizzato del PIL. Questo calo è causato dagli effetti diretti del blocco, ossia le interruzioni sul lato dell'offerta, e dagli effetti indiretti, ossia le interruzioni sul lato della domanda.

Le interruzioni dal lato dell'offerta si riferiscono "alla rottura delle catene di produzione globali, alla chiusura di ristoranti, alberghi, musei, ecc.. [e] l'improvviso arresto del commercio e dei trasporti internazionali"<sup>41</sup>.

Le perturbazioni dal lato della domanda

comprendono l'impatto descritto sulla forza lavoro, ossia "un aumento della disoccupazione, una riduzione dei redditi e una massiccia incertezza"<sup>42</sup>. "Quale sarà l'esito della crisi sull'economia è incerto, poiché le ricadute economiche dipendono da fattori che interagiscono in modi difficilmente prevedibili"<sup>43</sup> nel medio periodo. La Pandemia ha avuto un impatto rilevante sull'economia italiana, in termini di calo del PIL dell'8,9% nel 2020.

Dal 2020 la tendenza a uscite dal mercato è comunque stata affrontata con un ampio insieme di misure di sostegno alle imprese di diversi settori, adottate dal governo.

Il piano NextGeneration della Comunità Europea (NGEU) (2021-27) ha avuto un ruolo essenziale nel stimolare gli investimenti e le riforme, in risposta alla pandemia. In Italia, "una parte significativa dei fondi del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) è stata destinata al settore immobiliare"<sup>44</sup>, con particolare attenzione alla riqualificazione energetica e all'edilizia sostenibile. Un esempio, è il Superbonus 110%, "un incentivo fiscale introdot-

<sup>37</sup> Nicola, M., The socio-economic implications of the coronavirus pandemic, p.185/193, 2020

<sup>38</sup> UNCTAD, COVID-19's economic fallout will long outlive the health crisis, report warns, 2020

<sup>39</sup> Banca d'Italia, Eurosystema, Relazione annuale sul 2020 in sintesi, 2020

<sup>40</sup> Eurofond, L'impatto dell'emergenza Covid-19 sul lavoro, 2019

<sup>41-42</sup> Storm, S., & Naastepad, C. W. M., The Corona-lockdown recession Macroeconomics for Policy Analysis Week One, p.20-24, 2020

<sup>43</sup> International Monetary Fund, World Economic Outlook: The Great Lockdown. Washington, 2020

<sup>44</sup> Agenzia per la coesione territoriale, Next Generation EU e il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, 2023

to per promuovere la ristrutturazione degli edifici con criteri di sostenibilità.<sup>45</sup> Tuttavia, l'implementazione di queste misure ha incontrato diverse sfide, tra cui complessità burocratiche, aumento dei costi dei materiali e problemi nell'accesso ai finanziamenti. "Il Superbonus 110% ha comportato un costo per lo Stato italiano di circa 220 miliardi di euro, sollevando preoccupazioni sulla sostenibilità fiscale del programma"<sup>46</sup>.

La pandemia ha anche comportato una sospensione dei Lavori Pubblici: molti cantieri infatti, sono stati sospesi per garantire la sicurezza dei lavoratori, causando ritardi nei progetti e impatti economici sulle imprese del settore edilizio. Le misure adottate hanno fornito un sostegno essenziale, tuttavia, l'efficacia di tali interventi è stata influenzata da blocchi operativi e preoccupazioni riguardanti la sostenibilità finanziaria.

### INTERPRETAZIONE DELL'ABITARE

È, ora, possibile affermare che ripartire, riprendere le nostre vite dallo stesso punto in cui eravamo Pre-Pandemia non sia più sufficiente. Infatti, vi è la necessità di sfruttare i bisogni emersi da questa emergenza per apportare migliorie e cambiamenti essenziali al nostro modo di vivere e alle nostre città. Abbiamo l'opportunità di realizzare cambiamenti migliorativi sia nel breve che lungo termine. In questo paragrafo, si vogliono discutere i bisogni principali espressi dai cittadini nel vivere le loro città e le loro abitazioni. Il Covid-19 ha cambiato diversi aspetti della nostra vita a diversi livelli, dal luogo in cui è situata la casa all'importanza dell'abitare. Vengono promosse esigenze di comfort a scapito di esigenze funzionali di un gran numero di abitazioni costruite nei decenni passati. "Aspetti trascurati, come la comodità di accesso ai luoghi di assistenza e di vendita dei beni primari, diventano fondamentali. Un altro importante tema è la riconsiderazione degli spazi comuni dei palazzi, condomini, grattacieli: più ariosi e spaziosi, in modo che, in totale sicurezza, ci sia la possibilità

di interazione sociale"<sup>47</sup>. La casa, quindi, ha cambiato il suo ruolo. "Da quello che era un approccio funzionalista si è passati a vedere la casa come mezzo con cui difendersi dal virus in circolazione"<sup>48</sup> sia in termini tecnologici di protezione della salute che di apertura motivazionale della qualità dell'abitare, in considerazione della capacità economica. Negli ultimi anni, in particolare nel Nord Europa, si è diffuso un nuovo modello abitativo di social housing. Un'abitazione minima, temporanea, coerente ad una rete di servizi, che potesse far fronte alle necessità primarie di giovani lavoratori, pendolari, studenti e giovani coppie che usualmente non necessitano di grandi spazi abitativi. Per quest'ultimo tipo di utenza gli aspetti fondamentali sono rappresentati dall'esigenza di avere un'abitazione funzionale senza avere spazi in eccedenza da dover pulire o ordinare e soprattutto il mantenere un costo di acquisto o di affitto più accessibile. Si tratta di un modello di casa realizzato esclusivamente come luogo di "passaggio", in cui dormire la notte e passarvi poche ore durante il giorno, associato ad un'utenza che conduce una vita principalmente all'esterno della propria

abitazione, tra il lavoro e le varie attività sociali.

Questo modello di esternalizzazione è diventato inadeguato, ai tempi della pandemia, la casa è diventata un luogo differente, uno spazio in cui si passa e poi si preferisce passare gran parte del proprio tempo. Per tale ragione è diventato essenziale che la casa risponda a nuove esigenze che garantiscano condizioni di comfort, salubrità e flessibilità al suo interno per tutto l'arco della giornata. Da quello che era un luogo di passaggio si è passati ad un luogo di permanenza. Le dimensioni ridotte, la scarsa interazione con l'ambiente esterno, l'ingresso di luce naturale e il contatto con la natura sono aspetti che assumono nuove connotazioni. "Attraverso alcuni sondaggi si rileva che una grande percentuale di persone abbia cambiato idea sulle caratteristiche della casa in cui vorrebbe vivere idealmente"<sup>49</sup>. La pandemia ha segnato un periodo in cui le persone hanno vissuto le case in maniera diversa, ha enfatizzato i difetti delle abitazioni attuali e l'importanza di aspetti, trascurati sin ora, che saranno difficili da ignorare nell'immediato futuro. I bisogni degli abitanti vengono,

<sup>45</sup> Giustizia Tributaria, Agevolazioni fiscali in edilizia: bonus e superbonus 110%, 2023

<sup>46</sup> Capone Luciano e Stagnaro Carlo, Il Foglio, Fallimento Superbonus, il più costoso sussidio della Repubblica italiana, 2024

<sup>47</sup> Makhno, S., Life after coronavirus: how will the pandemic affect our homes?, Dezeen, 25 Marzo 2020

<sup>48</sup> Ogundehin, M., In the future home, form will follow infection, Dezeen, 2020

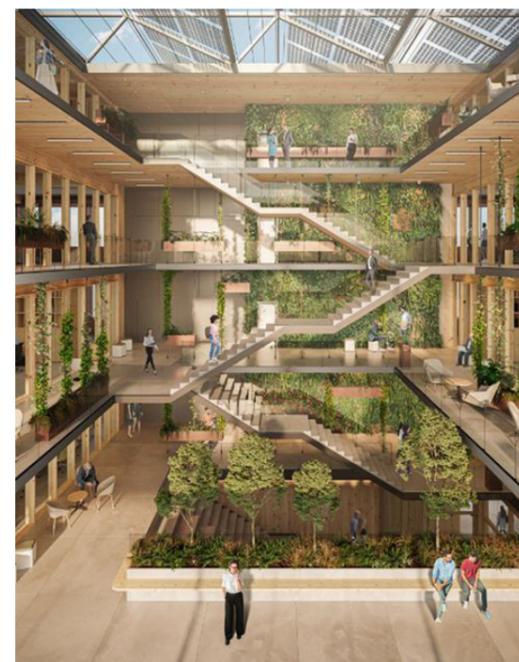
<sup>49</sup> Qualitytravel Redazione, Il Coronavirus non ferma la ricerca della casa, ma cambia l'approccio, 2020.

quindi, tradotti in caratteristiche che non possono mancare nella casa post pandemica, si possono pertanto individuare diversi aspetti, fra cui: spazi ampi, o adattabili e versatili, la presenza di giardini privati e/o ampi terrazzi, belle viste e illuminazione naturale negli ambienti principali e non, spazi destinati allo studio al lavoro in modalità “smart working”, presenza di ambienti ottimamente ventilati e con un buon isolamento acustico. Un altro aspetto importante da analizzare è quello della tipologia della casa e la sua collocazione urbana. La vita di campagna, di periferia a bassa densità, di centro con corti verdi accessibili, torna ad essere apprezzata a scapito della vita da centro urbano dove le comodità di vicinanza al posto di lavoro diventa secondaria rispetto all'esigenza di avere una casa che risponda alle nuove prerogative di benessere e comfort individuati precedentemente. Assumono maggiore importanza le aree comuni, spesso rilette a spazi poco illuminati e stretti (usati per lo più come luogo di transito) che adesso tornano ad essere sfruttati come luoghi di socialità, dove molti inquilini che ne hanno avuto la possibilità hanno interagito con i pro-

pri vicini. Questo tipo di interazione è stato garantito nel rispetto delle distanze sociali, per il basso flusso di persone con cui si entrava a contatto.

Per mantenere la distanza sociale viene incentivata la realizzazione di spazi comuni all'aperto o ben aerati evitando gli ambienti chiusi con scarsa luminosità e ventilazione. Le tipologie edilizie proposte non sono del tutto innovative, come già anticipato tornano ad essere utilizzate e ricercate tipologie riscoperte funzionali al tempo della pandemia. Possiamo nominare le case a ballatoio con cortile interno, abitazioni con giardino, con terrazzi comuni o privati ecc.. [immagine 1.5].

L'idea è quella di “realizzare una ‘città felice’, realizzata come ‘un organismo’ capace di tenere insieme tutte le parti di un territorio esteso, come luoghi essenziali per la sopravvivenza, e alla coesione sociale esaltando la dimensione locale, attraverso un sistema di relazioni che parta dai nuclei più semplici della società per estendersi all'intero Paese”<sup>50</sup>.



**Immagine 1.5**  
Telecom New Headquarters  
Altura Arquitectes 2021

<sup>50</sup> Alvisi, M., Dovremmo sapere chi ci abita di fronte e su quale terra poggiamo i piedi, Il giornale dell'architettura, 2020.

### La Teoria sulla preferenza abitativa. Modello di studio

Come si è visto nei paragrafi precedenti, la pandemia ha avuto un forte impatto sulla società, si prevede che questo abbia provocato un cambiamento nelle preferenze abitative. Per comprendere questo cambiamento, occorre innanzitutto capire che cos'è una preferenza abitativa e come si forma.

Zinas e Jusan<sup>51</sup> descrivono la preferenza come “una funzione della scelta”. Jansen<sup>52</sup> avverte che “preferenza” e “scelta” sono termini distinti. Egli descrive la preferenza come l'attrattiva di un'abitazione percepita da una persona, mentre la scelta, invece, riguarda il “comportamento effettivo”. A seguito di ciò, Jansen afferma che le preferenze abitative possono essere classificate in tre livelli: la preferenza ideale, la preferenza dichiarata e la preferenza rivelata. Questi livelli vanno dalla “preferenza espressa” alla “scelta osservata”<sup>53</sup>.

Jansen<sup>54</sup> elabora il concetto di preferenza ideale quando le persone non si sono ancora orientate e la preferenza risultante

potrebbe non essere realistica, definisce questa preferenza ideale soggettiva. Jansen, inoltre, spiega che questa è “l'abitazione o la caratteristica dell'abitazione ideale per la famiglia in base alle sue caratteristiche specifiche [come l'età, la composizione del nucleo familiare e l'attuale situazione abitativa, a prescindere dalle caratteristiche della famiglia. situazione abitativa], indipendentemente dall'offerta di abitazioni o dai vincoli di bilancio”.

In aggiunta, differenzia una preferenza ideale oggettiva; questa preferenza, d'altra parte, tiene conto dell'offerta disponibile o dei vincoli finanziari, e rappresenta l'abitazione ideale, “secondo gli esperti che basano la loro opinione su criteri economici, di pianificazione e di altro tipo che considerano importanti per una particolare famiglia”.

La seconda preferenza abitativa citata da Jansen, la preferenza dichiarata, è una preferenza aspirazionale più o meno realistica per la quale le persone si sono orientate sul mercato immobiliare. Jansen spiega che la preferenza dichiarata si

forma man mano che “il consumatore di alloggi [impara] come il mercato immobiliare consenta o limiti la ricerca di alloggi”<sup>55</sup>; È qui che la domanda si delinea come più o meno rispondente all'offerta disponibile. Priemus<sup>56</sup> la descrive come “un'abitazione o una caratteristica dell'abitazione che è ideale per la famiglia in base alle sue caratteristiche specifiche e che è potenzialmente disponibile”. Coolen e Hoekstra<sup>57</sup> definiscono la preferenza dichiarata come “scelte previste o scelte ipotetiche”. Tuttavia, Molin<sup>58</sup> elabora che “la scelta effettiva riflette le preferenze medie se un individuo può esprimere liberamente le proprie preferenze”. In realtà, spesso gli individui non possono “esprimere liberamente le loro preferenze” perché sono vincolati, ad esempio, dalle “condizioni di domanda e offerta e dallo squilibrio dei sistemi” e anche le loro preferenze dichiarate non sono potenzialmente disponibili. Pertanto, la scelta effettiva, ovvero la preferenza rivelata, potrebbe differire dalla preferenza dichiarata o ideale. In questo caso, i residenti hanno rinviato la scelta effettiva o hanno selezionato “un'alternativa di preferenza inferiore”. In altre parole, la

domanda è ora soggetta all'offerta locale del mercato. In definitiva, “le scelte osservate rifletteranno sempre l'influenza congiunta di preferenze, condizioni di mercato e disponibilità”<sup>59</sup>.

Le preferenze abitative sono collegate alla soddisfazione abitativa. Amérigo e Aragones<sup>60</sup> definiscono la soddisfazione abitativa come “il divario esistente tra le realizzazioni e le aspirazioni”. Ciò è confermato da Jansen<sup>61</sup>, che descrive la soddisfazione come “il divario tra ciò che i residenti desiderano e ciò che hanno”. Galster e Hesser<sup>62</sup> affermano che se si raggiunge una congruenza (approssimativa) tra “la situazione attuale” e “quella definita dai bisogni e dalle aspirazioni”, si ottiene la soddisfazione. Quando si parla di aspirazioni, entrambe le fonti fanno riferimento alla preferenza dichiarata. Ciò è evidente dalla ricerca di Jansen<sup>63</sup>, il quale spiega che il divario menzionato è relativamente ridotto poiché “i residenti sembrano avere aspirazioni realistiche”. Quindi, le preferenze dichiarate sono “aspirazioni più o meno realistiche”, mentre le preferenze ideali potrebbero non essere tali. La soddisfazione può quindi essere definita come il divario tra le preferenze di-

<sup>51</sup> Zinas, B. Z., & Jusan, M. B. M., Housing choice and preference: Theory and measurement. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, p282-292, 2012

<sup>52-54</sup> Jansen, S. J. T., Coolen, H. C. C. H., & Goetgeluk, R. W., The measurement and analysis of housing preference and choice, 2011

<sup>52</sup> Orzechowski, M. A., Measuring housing preferences using virtual reality and Bayesian belief networks. (Doctoral). Technische Universiteit Eindhoven, 2004

<sup>55-56-59-65</sup> Jansen, S. J. T., Coolen, H. C. C. H., & Goetgeluk, R. W., The measurement and analysis of housing preference and choice, p.9, 2011

<sup>57-66</sup> Coolen, H., & Hoekstra, J., Values as determinants of preferences for housing attributes. *Journal of housing and the built environment*, p. 285-286, 2001

<sup>58-67-68</sup> Molin, E., Predicting consumer response to new housing: A stated choice experiment, p297-311, 1996

<sup>60-69</sup> Orzechowski, M. A., Measuring housing preferences using virtual reality and Bayesian belief networks. (Doctoral). Technische Universiteit Eindhoven, 2004<sup>57</sup> Amérigo e Aragones, p.55, 1997

forma man mano che “il consumatore di alloggi [impara] come il mercato immobiliare consenta o limiti la ricerca di alloggi”<sup>64</sup>; È qui che la domanda si delinea come più o meno rispondente all’offerta disponibile. Priemus<sup>65</sup> la descrive come “un’abitazione o una caratteristica dell’abitazione che è ideale per la famiglia in base alle sue caratteristiche specifiche e che è potenzialmente disponibile”. Coolen e Hoekstra<sup>66</sup> definiscono la preferenza dichiarata come “scelte previste o scelte ipotetiche”. Tuttavia, Molin<sup>67</sup> elabora che “la scelta effettiva riflette le preferenze medie se un individuo può esprimere liberamente le proprie preferenze”. In realtà, spesso gli individui non possono “esprimere liberamente le loro preferenze” perché sono vincolati, ad esempio, dalle “condizioni di domanda e offerta e dallo squilibrio dei sistemi” e anche le loro preferenze dichiarate non sono potenzialmente disponibili. Pertanto, la scelta effettiva, ovvero la preferenza rivelata, potrebbe differire dalla preferenza dichiarata o ideale. In questo caso, i residenti hanno rinviato la scelta effettiva o hanno selezionato “un’alternativa di preferenza inferiore”. In altre parole, la

domanda è ora soggetta all’offerta locale del mercato. In definitiva, “le scelte osservate rifletteranno sempre l’influenza congiunta di preferenze, condizioni di mercato e disponibilità”<sup>68</sup>.

Le preferenze abitative sono collegate alla soddisfazione abitativa. Amérigo e Aragones<sup>69</sup> definiscono la soddisfazione abitativa come “il divario esistente tra le realizzazioni e le aspirazioni”. Ciò è confermato da Jansen<sup>70</sup>, che descrive la soddisfazione come “il divario tra ciò che i residenti desiderano e ciò che hanno”. Galster e Hesser<sup>71</sup> affermano che se si raggiunge una congruenza (approssimativa) tra “la situazione attuale” e “quella definita dai bisogni e dalle aspirazioni”, si ottiene la soddisfazione. Quando si parla di aspirazioni, entrambe le fonti fanno riferimento alla preferenza dichiarata. Ciò è evidente dalla ricerca di Jansen<sup>72</sup>, il quale spiega che il divario menzionato è relativamente ridotto poiché “i residenti sembrano avere aspirazioni realistiche”. Quindi, le preferenze dichiarate sono “aspirazioni più o meno realistiche”, mentre le preferenze ideali potrebbero non essere tali. La soddisfazione può quindi essere definita come il divario tra le preferenze dichia-

rate e quelle rivelate; o, altrimenti detto, la differenza tra la preferenza dichiarata e quella rivelata è una misura della soddisfazione abitativa; maggiore è la congruenza, più alta è la soddisfazione.

La teoria di Rossi sul modo in cui le caratteristiche demografiche determinano le preferenze abitative comprendeva una teoria sul modo in cui queste caratteristiche demografiche cambiano attraverso le “fasi del ciclo di vita” delle persone<sup>73</sup>.

Rossi afferma che “i cambiamenti nelle dimensioni dei nuclei familiari, nell’età e nei mix di genere” fanno sì che “le abitazioni appropriate per una fase del ciclo di vita [diventino] inadeguate in una fase successiva”.

L’autore sottolinea quindi l’effetto del cambiamento dei fattori motivazionali e la relazione tra età.

Rossi evidenzia “i cambiamenti nelle dimensioni dei nuclei familiari, nell’età e nei mix di genere” che si hanno nella vita e che le persone hanno maggiori probabilità di agire in base alle proprie preferenze se le motivazioni sono più “mirate”, come ad esempio le opportunità di lavoro.

Al contrario, è meno probabile che agiscano in base alle loro preferenze se la motivazione è più “diffusa”, come ad esempio l’insoddisfazione per le caratteristiche della zona. La conclusione principale che ne deriva è che, nel corso della vita, queste “motivazioni ‘mirate’ o focalizzate [...] (come il lavoro) lasceranno il posto a preferenze più ‘diffuse’ orientate al consumo (ad esempio per quanto riguarda le caratteristiche dell’abitazione o del quartiere) con l’aumentare dell’età”<sup>74</sup>. Ecco quindi come cambiano i fattori motivazionali e, di conseguenza, come questi fattori modificati cambiano le preferenze. In pratica, ciò significa che se nasce un bambino (un evento del corso della vita, ossia una motivazione mirata) in una famiglia giovane che ora entra in una fase successiva del ciclo di vita, l’utilità richiesta cambia e si rende necessaria una stanza in più (attributo). In altre parole, la loro preferenza dichiarata cambia. Se la loro nuova preferenza dichiarata differisce troppo dalla loro attuale preferenza rivelata (abitazione attuale), desidereranno trasferirsi. Più avanti nella vita, mentre i figli crescono (una fase successiva del ciclo di vita), potrebbero non essere più soddi-

<sup>62-71</sup> Galster, G. C., Residential satisfaction: Compositional and contextual correlates. *Environment and behavior*, p735-758, 1981

<sup>61-63-64-70-72</sup> Jansen, S. J. T., Why is housing always satisfactory? A study into the impact of preference and experience on housing appreciation, p.803, 2013

<sup>61-73</sup> Rossi, P. H., This Week’s Citation Classi, p2, 1998

<sup>62-63-74</sup> Coulter, R., & Scott, J., What motivates residential mobility? Re-examining self-reported reasons for desiring and making residential moves. *Population, Space and Place*, p21, 354-371, 2015

disfatti del quartiere (motivazione diffusa) e la loro preferenza dichiarata cambierà di nuovo. Ancora una volta, se la nuova preferenza dichiarata differisce troppo dalla preferenza rivelata (abitazione attuale), desidereranno trasferirsi. Quest'ultima motivazione (diffusa) potrebbe non allargare il divario tra la preferenza dichiarata e quella rivelata con la stessa forza con cui l'avrebbe fatto la motivazione mirata, e la "necessità" di agire in base alla nuova preferenza potrebbe non essere così elevata.

Lo stato economico di una famiglia può cambiare nel corso della vita. Le persone possono fare carriera e migliorare il loro reddito complessivo, aumentando così le loro possibilità abitative. Oppure si può perdere il lavoro e diminuire le possibilità abitative. Inoltre, anche il mercato immobiliare cambia, modificando le possibilità abitative a disposizione di una determinata famiglia. In pratica, questo significa che anche se la famiglia dell'esempio precedente ha sperimentato un cambiamento nelle preferenze abitative tale da determinare il desiderio di trasferirsi, questi vincoli a livello micro e macro

influenzeranno nuovamente le sue preferenze per arrivare alla nuova aspirazione realistica finale, cioè a quella dichiarata.

# 2

## Ricerca Progettuale

“Ogni dubbio è una domanda secondo un metodo”  
Josè Ortega y Gasset

### ANALISI E COLLEZIONE DATI

Questo capitolo descrive il progetto di ricerca e i metodi utilizzati per raccogliere i dati e rispondere alla domanda di ricerca. In primo luogo, il capitolo spiega che tipo di studio è questa tesi e che tipo di dati vengono utilizzati. Successivamente, viene spiegato il metodo di ricerca utilizzato.

Inoltre, vengono illustrati gli strumenti attraverso i quali vengono raccolti i dati richiesti e viene spiegato il modo in cui vengono gestite e riportate le considerazioni etiche di cui si è tenuto conto.

La seconda parte del capitolo spiega innanzitutto come e quali dati sono stati raccolti utilizzando gli strumenti descritti nella prima parte.

Successivamente, viene illustrata la preparazione dei dati per l'analisi e viene valutato il gruppo di intervistati. Il paragrafo si conclude con la descrizione dell'analisi dei dati. Questo paragrafo spiega quindi come sono stati ottenuti i risultati della ricerca, discussi nel capitolo successivo, e come devono essere interpretati.

### COLLEZIONE DEI DATI. DALLE PREFERENZE ALLA SODDISFAZIONE ABITATIVA.

Come preannunciato nei precedenti paragrafi, una preferenza abitativa consiste nell'aver preferenze per determinati attributi che generano utilità e per i quali le persone massimizzano l'utilità, costituiti da una componente concreta e una astratta. Quando gli attributi concreti e le utilità funzionali di una un'abitazione coincidono con le caratteristiche della casa ideale desiderata, si raggiunge la congruenza funzionale.

Quando gli attributi e le utilità astratte di un'abitazione coincidono con l'immagine di sé dell'acquirente, si raggiunge l'autocongruenza. La preferenza è quindi composta da aspetti funzionali e astratti (di sé).

Quindi, quali sono questi attributi che generano utilità e per i quali le persone hanno una certa motivazione? l'abitazione è generalmente vista come un "pacchetto di attributi", e gli attributi sono le "caratteristiche intrinseche e fisiche, sono le proprietà o le caratteristiche che definiscono un prodotto o una persona"<sup>1</sup>. Per capire cosa costituisce una preferenza abitativa

nella pratica, sono importanti gli attributi, in relazione a preferenze abitative e soddisfazione.

Le preferenze abitative sono collegate alla soddisfazione abitativa. Amérigo e Aragonés<sup>2</sup> definiscono la soddisfazione abitativa come valutazione qualificabile de "il divario esistente tra le realizzazioni e le aspirazioni". Ciò è confermato da Jansen<sup>3</sup>, che descrive la soddisfazione come "il divario tra ciò che i residenti desiderano e ciò che hanno".

Galster e Hesser<sup>4</sup> affermano che se si raggiunge una congruenza (approssimativa) tra "la situazione attuale" e "quella definita dai bisogni e dalle aspirazioni", si ottiene la soddisfazione.

Quando si parla di aspirazioni, entrambe le fonti fanno riferimento alla preferenza dichiarata.

Ciò è evidente dalla ricerca di Jansen<sup>5</sup>, il quale spiega che il divario menzionato è relativamente ridotto poiché "i residenti sembrano avere aspirazioni realistiche". Come indicato precedentemente, le preferenze dichiarate sono "preferenze aspirazionali più o meno realistiche", mentre

le preferenze ideali potrebbero non essere tali. La soddisfazione può quindi essere definita come il divario tra le preferenze dichiarate e quelle rivelate. O, altrimenti detto, "la differenza tra la preferenza dichiarata e quella rivelata è una misura della soddisfazione abitativa; maggiore è la congruenza, maggiore è la soddisfazione".

Jansen ha presentato un quadro di riferimento costituito dai fattori che contribuiscono alla soddisfazione abitativa. Molin<sup>6</sup> definisce la preferenza dichiarata come "la scelta del consumatore come manifestazione di un comportamento di massimizzazione dell'utilità (massima preferenza)" (Immagine 2.1). Il paragrafo precedente ha appena spiegato che quando la preferenza dichiarata corrisponde alla preferenza rivelata e si raggiunge la congruenza, la soddisfazione abitativa è massimizzata. Ciò significa che i fattori che contribuiscono alla soddisfazione abitativa, così come definiti da Jansen, danno forma a una preferenza abitativa, poiché le persone massimizzano l'utilità e mirano alla massima soddisfazione attraverso tali attributi, di diversa natura e coerenti alla capacità economica.

Considerando il quadro di Jansen, i pacchetti di attributi fondamentali per le preferenze abitative possono essere ricondotti a circa tre categorie, come mostrato nell'immagine 2.1 in verde, blu e giallo. Queste categorie possono essere definite come:

- L'abitazione stessa (blu), le (caratteristiche fisiche e funzionali dell'abitazione) e le (caratteristiche funzionali dell'abitazione); Vi rientrano le prestazioni relative alle esigenze:

- SICUREZZA
- BENESSERE
- GESTIONE
- FRUIBILITA'
- INTREGRABILITA'
- SALVAGUARDIA DELL'AMBIENTE
- ASPETTO (UNI 8289)

- Il contesto ambientale (verde);

- L'ambiente sociale (giallo).

Il quadro è stato integrato con il verde funzionale nella categoria "amenità del contesto ambientale", che si riferisce al verde come ambiente rinaturalizzato e vegetato utilizzabile per scopi ricreativi, come i parchi. Un attributo può essere qualsiasi cosa e può variare ampiamente nel livello di dettaglio, ma deve essere cir-

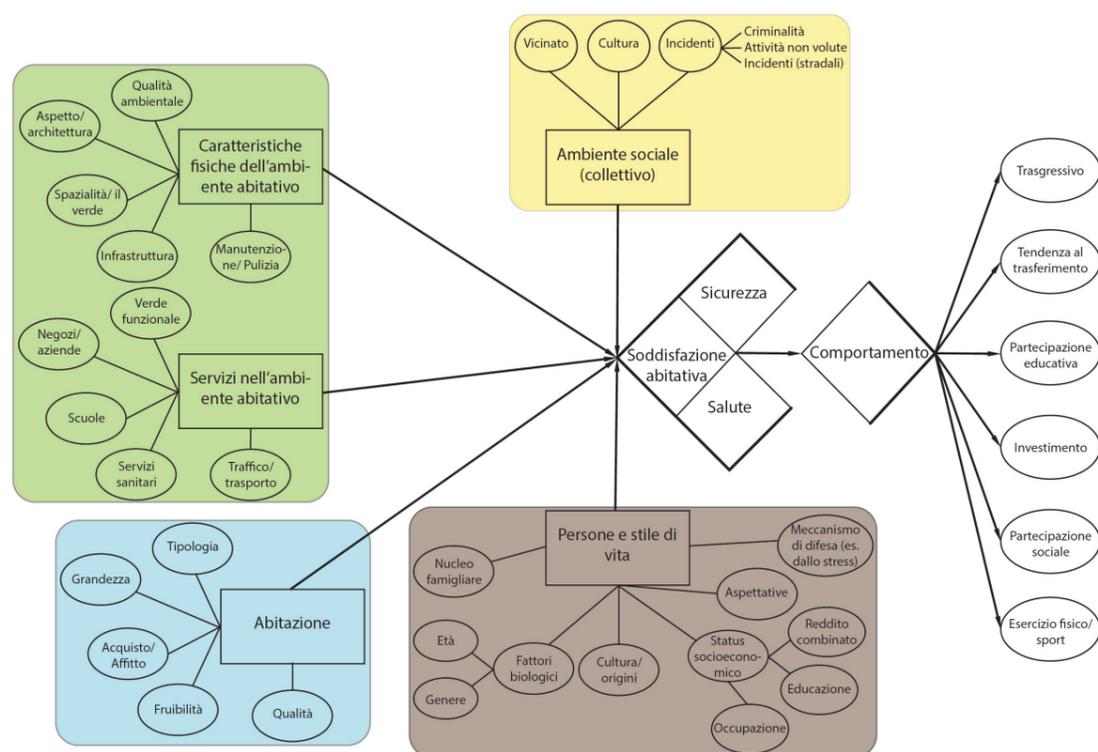
<sup>1</sup> Zinas, B. Z., & Jusan, M. B. M., Housing choice and preference: Theory and measurement. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, p282-292, 2012

<sup>2</sup> Amérigo, M. a., & Aragonés, J. I., A theoretical and methodological approach to the study of residential satisfaction. *Journal of environmental psychology*, p. 47-57, 1997

<sup>3-5</sup> Jansen, S. J. T., Why is housing always satisfactory? A study into the impact of preference and experience on housing appreciation, 2013

<sup>4</sup> Galster, G. C., & Hesser, G. W., Residential satisfaction: Compositional and contextual correlates. *Environment and behavior*, p735-758, 1981

<sup>6</sup> Molin, E., Oppewal, H., & Timmermans, H., Predicting consumer response to new housing: A stated choice experiment. *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*, p297-311, 1996



**Immagine 2.1**  
 Categorie e attributi che costituiscono la preferenza abitativa (Giallo, verde, blu) e i fattori motivazionali (grigio)

coscritto ad una categoria di fattori scientificamente riconosciuti. Ad esempio, se una “stanza” o ambito spaziale costituisce un attributo, anche i materiali e tecnologie utilizzate all’interno della stanza sono un attributo. Tuttavia, per quanto riguarda le preferenze abitative, sono importanti gli attributi che appartengono alle categorie indicate nell’immagine 2.1.

Per esempio, una certa famiglia potrebbe avere una preferenza per una casa in città perché apprezza molto le comodità del contesto culturale-ambientale. Questa è la loro preferenza funzionale. Inoltre, l’immagine di questa famiglia è quella di giovani professionisti urbani. Per questo motivo, l’immagine del prodotto-utente di vivere in città corrisponde all’immagine che la famiglia ha di sé.

I fattori relativi alla persona e allo stile di vita, indicati in rosso nell’immagine 2.1, non contengono pacchetti di attributi. I fattori relativi alla persona e allo stile di vita contengono le caratteristiche intrinseche al nucleo familiare e comprendono i valori, gli obiettivi e gli atteggiamenti che motivano le persone a preferire determinati attributi delle categorie precedenti. In altre parole, rappresentano i fattori

motivazionali. Jansen<sup>7</sup> classifica i fattori motivazionali come la composizione del nucleo familiare, l’ascendenza o la cultura di una famiglia, l’origine o la cultura di una famiglia, i fattori biologici, le aspettative e i valori della famiglia, i meccanismi di coping (ad esempio lo stress), e lo status socio-economico (SES).

Il SES “di una persona descrive la posizione relativa di un individuo o di una famiglia nella società. Questo è definito da indicatori come il livello di istruzione, l’occupazione, il reddito e la proprietà di una casa o di un’auto”<sup>8</sup>. Quando si analizza un SES, le tre misure prese in esame sono il reddito combinato della famiglia, l’istruzione e l’occupazione di chi guadagna. I fattori biologici sono ulteriormente specificati come età e sesso, tali specifiche sono incluse nell’immagine 2.1. I fattori motivazionali che Jansen ha classificato sono, come detto, quelli che rendono possibile ad una persona di scegliere tra le numerose alternative disponibili e di determinare ciò che si desidera in termini di funzionalità (preferenza funzionale) e di significato (preferenza astratta). In pratica, ciò significa che mentre alcune persone potrebbero dare molta importanza al

<sup>7</sup> Jansen, S. J. T., Why is housing always satisfactory? A study into the impact of preference and experience on housing appreciation, p.803, 2013

<sup>8</sup> Health inequalities portal glossario, status socioeconomico, 2021

<sup>9</sup> Rossi, P. H., This Week’s Citation Classic, p.220, 1998

giardino e preferire una casa unifamiliare in un villaggio, altre potrebbero ritenere più importanti le comodità del contesto ambientale e preferire un'abitazione in un'area urbana. Nella monografia di Rossi<sup>9</sup>, possiamo ritrovare le tracce di classificazione di Jansen, dove ha determinato la relazione tra le caratteristiche demografiche e le preferenze abitative, e con ciò, è stato il patriarca della moderna teoria delle preferenze abitative. Egli scoprì che “[...] le famiglie che potevano permetterselo si spostavano da unità abitative che non soddisfacevano le loro esigenze di spazio e di servizi a unità che invece soddisfacevano tali esigenze”. In altre parole, le famiglie preferiscono determinate caratteristiche che soddisfano le loro esigenze, e tali esigenze sono determinate dalle loro caratteristiche demografiche. In pratica, ciò significa che, ad esempio, una famiglia con bambini piccoli probabilmente apprezza la presenza di una casa unifamiliare con stanze sufficienti per i bambini e con un giardino, oltre che la vicinanza di servizi per la fascia d'età nella prossimità. Oltre a rappresentare i fattori motivazionali di una famiglia, questi fattori relativi alla persona e allo stile

di vita comprendono anche i loro vincoli nel microlivello, e sono vincoli intrinseci alla famiglia. Ancora una volta, osservando la dichiarazione di Rossi, è evidente che egli non ha parlato solo di ciò di cui una famiglia ha bisogno, ma anche di ciò che una famiglia può permettersi. Ciò che una famiglia può permettersi è determinato dai suoi vincoli a livello micro. Come spiegato precedentemente, il SES è una misura dello status economico e sociale combinato di una famiglia in relazione agli altri. Ad esempio, se il SES di una famiglia la spinge a vivere in una certa città (ad esempio, vicino al lavoro) e in un certo tipo di casa che corrisponde all'immagine di sé, alimentata dal SES, determina anche le possibilità abitative (finanziarie) della famiglia, che potrebbe limitare le preferenze che la stessa ha dichiarato di avere. Un fattore legato alla persona e allo stile di vita può quindi rappresentare contemporaneamente un fattore motivazionale e un vincolo a livello micro. Questo aspetto deve essere considerato nella ricerca delle preferenze abitative. Analogamente alle categorie di fasci di attributi, i fattori relativi alla persona e allo stile di vita sono integrati nel modello di for-

formazione delle preferenze nell'immagine 2.1, dove sono indicati in rosso. Come è ormai chiaro, i fattori legati alla persona e allora stile di vita, che comprendono fattori motivazionali e vincoli di microlivello, determinano insieme quali attributi dell'abitazione, del contesto ambientale e dell'ambiente sociale sono preferiti da una famiglia. Questo costituisce la base della preferenza dichiarata. Tuttavia, anche i vincoli di macrolivello esercitano la loro influenza. I vincoli di macrolivello si riferiscono all'influenza delle condizioni di mercato, ossia “la disponibilità e l'accessibilità dell'offerta”<sup>10</sup>. L'indagine di Nomisma<sup>11</sup> (società che realizza ricerche di mercato e consulenze sulle famiglie italiane) rivela che “nel 2021 e nel primo trimestre del 2022, i prezzi delle case crescono ma non si arresta la propensione all'acquisto”. Tra le tredici città (Bari, Bologna, Cagliari, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Padova, Palermo, Roma, Torino e Venezia) che la società Nomisma monitora, “spicca Milano dove peraltro si è registrato anche un forte balzo dei prezzi: nel capoluogo Lombardo le vendite sono aumentate su base annua addirittura del 36% [...] Dopo

oltre un decennio di flessioni tornano a salire anche i prezzi degli uffici e dei negozi”. Nomisma evidenzia come la “domanda locativa debba fare i conti con un'offerta scarsa e inadeguata sia sotto il profilo dimensionale (carenza di immobili di 50-90 mq e oltre i 120 mq) che localizzativo (disponibilità pressoché nulla nei centri città)”. La domanda di acquisto ribadisce la carenza di soluzioni tra i 50-90 mq ubicate in centro e dotate di balcone o terrazzo e di ascensore. “Nella media dei mercati analizzati nelle 13 città, l'11% delle compravendite residenziali è stato registrato nei centri urbani e il 44,5% nelle periferie”. In Italia, l'accessibilità è limitata poiché “il prezzo medio richiesto per una casa in vendita è aumentato del 4% rispetto al 2020, la crescita tendenziale si deve sia ai prezzi delle abitazioni nuove (+5,3%), sia ai prezzi delle abitazioni esistenti che aumentano del 3,9%”<sup>12</sup>. In pratica, questo significa che l'attuale squilibrio tra domanda e offerta e il surriscaldamento del mercato immobiliare, influenzano le preferenze delle famiglie. Le famiglie modificheranno le loro preferenze in base ai fattori motivazionali e ai vincoli di microlivello nell'attuale mer-

<sup>10</sup> Jansen, S. J. T., Coolen, H. C. C. H., & Goetgeluk, R. W., The measurement and analysis of housing preferences and choice, 2011

<sup>11</sup> Nomisma, Presentazione del Primo Rapporto sul mercato immobiliare, 2022

<sup>12</sup> Il Sole 24 ore, ISTAT, Mercato residenziale, Laura Cavestri, 2022

cato immobiliare e arriveranno alla loro nuova preferenza finale dichiarata. L'andamento al 2024 del mercato ha corrisposto ad ulteriori situazioni di svantaggio per le famiglie non ad alto reddito.<sup>13</sup>

### LO STUDIO

Quanto segue tratta di un tipo di studio valutativo ed esplorativo. L'aspettativa è che si sia verificato un cambiamento nelle preferenze abitative e che questo possibile cambiamento sia oggetto di ricerca. L'attenzione si concentra sul possibile cambiamento e sul perché, al fine di comprendere meglio il comportamento delle preferenze abitative. Per questo motivo, i risultati sono valutati per rivelare le tendenze attuali o nuove dal lato della domanda. Lo studio analizza se queste tendenze rivelate siano di natura permanente o temporanea. La logica di indagine utilizzata è induttiva, integrata da quella retroduttiva o aduttiva (Blaikie & Priest, 2019)<sup>14</sup>, sono stati raccolti dati sulle motivazioni degli attributi e sui vincoli che determinano le preferenze abitative e quali di queste sono state influenzate dalla crisi del Covid-19. Il risultato confluisce

in dati descritti, che hanno costituito la base per la raccolta di informazioni quantitative utilizzate nella logica di indagine retroduttiva, utilizzata per "scoprire i meccanismi sottostanti alla regolarità osservate"<sup>13</sup>. In altre parole, le possibili tendenze sono state ricercate attraverso prima la raccolta di dati quantitativi e poi la ridefinizione dei temi, fra giudizio degli intervistati e interpretazione dell'esperto. Inoltre, le ragioni alla base delle tendenze scoperte sono state identificate attraverso la raccolta di dati qualitativi e la loro sintesi. I dati utilizzati in questa tesi sono quindi sia quantitativi che qualitativi. Nella ricerca sono stati incorporati sia dati esistenti sia nuovi dati. In altre parole, le tendenze esistenti nelle preferenze abitative prima della Pandemia sono state confrontate con i nuovi dati raccolti durante la Pandemia. La ricerca è un disegno retrospettivo: "si effettua una misurazione al momento attuale e si chiede al gruppo di ricordare la sua posizione in un momento precedente, ipotizzando l'effetto di alcuni eventi nel frattempo; Dal punto di vista temporale, la ricerca è un disegno longitudinale 'prima-dopo', vale a dire 'due studi trasversali in momenti

diversi"<sup>14</sup>.

Questa tesi ha ricercato le preferenze dichiarate utilizzando diversi metodi. In particolare, ha utilizzato la strategia esplicativa sequenziale per ricercare i cambiamenti nelle preferenze. Terrell<sup>15</sup> chiarisce che questa strategia contiene una componente di ricerca quantitativa seguita da una componente di ricerca qualitativa dopo la quale viene l'interpretazione.

La componente quantitativa ha ricercato causa ed effetto, in questo caso la Pandemia è il suo effetto sulle preferenze abitative (valutazione). La raccolta di dati quantitativi è stata quindi utilizzata per ricercare le preferenze abitative precedenti e attuali e i possibili cambiamenti. La componente qualitativa ha ricercato "significati basati sull'osservazione o sull'esperienza personale, combinati in ultima analisi in un ampio modello o comprensione"<sup>16</sup>. In questa tesi, quindi, la raccolta di dati qualitativi è stata utilizzata per ricercare il perché dei cambiamenti nelle preferenze abitative (valutazione). Infine, seguendo la strategia esplicativa sequenziale, la componente qualitativa e quella quantitativa sono state combinate e si è proceduto a un'interpretazione delle

tendenze attuali e di quelle nuove (esplorazione). In questo modo, una sintesi dei dati quantitativi e qualitativi raccolti, combinata con le analisi delle tendenze, ha esplorato se i cambiamenti sono di natura temporanea o permanente. L'immagine 2.2 mostra le fasi generali della strategia esplicativa sequenziale. Tale strategia deve comunque sempre prevedere ricorsività di analisi fra dati quantitativi e qualitativi.



**Immagine 2.2**  
Fasi generali della strategia esplicativa sequenziale (adattato da Terrell - 2012)

<sup>13</sup> Nomisma, Rapporto sull'Abitare, 2024

<sup>14</sup> Blaikie, N., & Priest, J., Designing social research: The logic of anticipation: John Wiley & Sons, p84, 2019

<sup>14</sup> Blaikie, N., & Priest, J., Designing social research: The logic of anticipation: John Wiley & Sons, p229, 2019

<sup>15-16</sup> Terrell, S. R., Mixed-methods Research Methodologies. The Qualitative Report, p7,254-265, 2012

### Gli strumenti

Gli strumenti utilizzati per la collezione dei dati:

- **Ricerca di mercato:** le ricerche di mercato sono state utilizzate per studiare le preferenze e le tendenze abitative precedenti.

- **Sondaggio quantitativo:** È stata condotta un'indagine per studiare le preferenze abitative ricercando gli attributi di interesse e i cambiamenti socioeconomici sperimentati dagli intervistati. L'indagine è stata condotta attraverso un questionario. La ricerca di letteratura nel capitolo 4 ha determinato gli attributi di interesse, come spiegato nel paragrafo. È stato chiesto alle persone in che modo le loro condizioni socio-economiche sono cambiate a causa del Coronavirus.

Inoltre, è stato chiesto di esprimere quale sia la loro preferenza abitativa attuale e se questa preferenza sia cambiata dopo la crisi. Attraverso queste domande, sono stati discussi gli attributi abitativi di interesse che generano utilità. Infine, è stato valutato se le persone hanno pianificato

o agito in base a queste (mutate) preferenze. In altre parole, hanno cercato attivamente una nuova abitazione? - Complessivamente, sono stati raccolti tre tipi di dati: caratteristiche demografiche del campione, preferenze abitative dichiarate e comportamenti riferiti.

- **Sondaggio qualitativo:** A complemento della parte di ricerca quantitativa dell'indagine, il questionario conteneva anche una parte qualitativa, sotto forma di domande aperte.

L'obiettivo era quello di studiare le ragioni che stanno alla base dei cambiamenti nelle preferenze.

Coulter e Scott<sup>17</sup> sottolineano "l'importanza di incorporare domande aperte nelle indagini su larga scala, in quanto la loro ricerca ha mostrato come le motivazioni per cambiare le preferenze abitative variano in modo sostanziale".

Inoltre, "per distinguere le motivazioni specifiche che spingono le persone al trasferimento richiedono un quadro di codifica dettagliato, il che indica che le domande aperte possono essere un modo particolarmente valido per raccogliere dati sulle motivazioni di mobilità".

Per migliorare la riutilizzabilità dei dati raccolti e ottenuti in questa tesi, sono stati applicati i principi guida FAIR per la gestione dei dati scientifici. Questi principi guida hanno l'obiettivo di "migliorare la capacità delle macchine di trovare e utilizzare automaticamente i dati, oltre a supportare il loro riutilizzo da parte degli individui"<sup>18</sup>. Ciò avviene migliorando la reperibilità, l'accessibilità, l'interoperabilità e la riutilizzabilità dei dati. Questi principi guida FAIR sono illustrati nell'immagine 2.3.

<sup>17</sup> Coulter, R., & Scott, J., What motivates residential mobility? Re-examining self-reported reasons for desiring and making residential moves. *Population, Space and Place*, p307, 2015

<sup>18</sup> Wilkinson, M. D., Dumontier, M., Aalbersberg, I. J., Appleton, G., Axton, M., Baak, A., Mons, B., The FAIR Guiding Principles for scientific data management and stewardship. *Scientific Data*, 2016

## GUIDA AI PRINCIPI FAIR

**Findable / Rintracciabili**

- F.1 E' stato assegnato un identificatore persistente (es. DOI, Handle, URN) al dataset?
- F.2 Il dataset è stato descritto con metadati esaustivi, informativi e accurati?
- F.3 I metadati sono registrati in un catalogo online o in un data repository che sia indicizzato dai motori di ricerca?
- F.4 Fra i metadati è incluso anche l'identificatore persistente assegnato al dataset?

**Accessible / Accessibili**

- A.1 L'identificatore persistente associato al dataset risolve correttamente alla pagina dei metadati del dataset?
- A.2 Il protocollo di recupero dei dati e dei metadati rispetta un linguaggio standardizzato e riconosciuto come ad esempio quello delle pagine web (HTTP)?
- A.3 I metadati sono sempre pubblici, visibili e indicizzabili anche se i dati non sono in open access o non lo sono più?

**Interoperable / Interoperabili**

- I.1 I dati sono resi disponibili in formati aperti o almeno in formati documentati e diffusi?
- I.2 I metadati seguono schemi standard riconosciuti e condivisi?
- I.3 Sono stati utilizzati quanto più possibile vocabolari controllati tesauri o ontologie?
- I.4 Sono resi disponibili link o relazioni con altre risorse rilevanti per la comprensione dei dati come pubblicazioni o rapporti tecnici o applicazioni software?

**Re-usable / Riutilizzabili**

- R.1 I dati sono accurati, completi e descritti in modo che siano facilmente comprensibili e riproducibili?
- R.2 Al dataset è stata attribuita una licenza che ne specifica le possibilità di riutilizzo?
- R.3 Sono chiare dai metadati e dalla documentazione allegata le responsabilità scientifiche e le finalità dei dati prodotti?
- R.4 I dati e i metadati rispettano gli standard e i protocolli di qualità del dominio di ricerca di riferimento?

**Immagine 2.3**  
Principi FAIR (Wilkinson, 2016, p. 4)

**Considerazioni Etiche**

Al fine di “[proteggere] i diritti, la dignità e il benessere di coloro che partecipano a questa ricerca e di coloro che possono esserne influenzati”, l’etica della ricerca è stata presa in considerazione<sup>19</sup>. In generale, lo studio è stato condotto con rispetto, obiettività e integrità. Sono stati evitati danni e discriminazioni e sono stati salvaguardati la riservatezza e l’anonimato.

I partecipanti sono stati informati preventivamente dello studio e hanno avuto la possibilità di richiedere una copia dei risultati al termine dello stesso. E’ stato assicurato che “la scrittura è priva di pregiudizi nei confronti di qualsiasi gruppo (ad esempio, età, etnia, orientamento sessuale, razza, genere, ecc..)”.

I dati quantitativi e qualitativi sono stati raccolti simultaneamente. Per questo motivo, il gruppo di intervistati è simile in entrambi i casi. I paragrafi seguenti illustrano la raccolta dei dati.

Lo strumento per realizzare l’indagine è stato **un questionario online**<sup>20</sup>. Gli inviti al questionario sono stati distribuiti tramite passaparola, tramite piattafor-

me digitali sono state contattate agenzie immobiliari<sup>21</sup> che a loro volta l’hanno distribuito ai loro clienti e studi di architettura<sup>22</sup>. Chiunque abbia deciso di rispondere al questionario ha dimostrato interesse per un futuro acquisto immobiliare. Il sondaggio è durato tre settimane ed è stato online dal 25 gennaio al 14 febbraio 2022. In totale, si stima che circa 50.000 persone hanno ricevuto un invito a rispondere al questionario. I parametri della popolazione contattata non sono noti. Pertanto, gli intervistati sono stati filtrati attraverso controlli incorporati nel questionario, che hanno permesso di determinare se gli intervistati rispettano le condizioni stabilite. In questo modo è stato effettuato un controllo qualitativo, e tutti i rispondenti presi in considerazione per la ricerca soddisfano le condizioni.

Come già accennato, il gruppo target è costituito da persone inclini a trasferirsi e interessati al mercato immobiliare italiano. Le condizioni stabilite che gli intervistati dovevano rispettare e per le quali il questionario conteneva controlli incorporati sono quindi l’essere propensi a trasferirsi e l’essere attivamente alla ricerca di un’abitazione sul mercato

<sup>19</sup> Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A., *Research Methods for Business Students* (7th ed.). Harlow: Pearson Education Limited, P242, 2016

<sup>20</sup> Link al sondaggio: “Studio sulle preferenze abitative” [https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd-243MFIO0W4zUBFOLmIFCUu\\_GNBkGM6yf17EXMk\\_TJwVQ9\\_A/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd-243MFIO0W4zUBFOLmIFCUu_GNBkGM6yf17EXMk_TJwVQ9_A/viewform?usp=sf_link)

<sup>21</sup> \*documento allegato alla tesi: “Contatto Agenzie”

immobiliare. I controlli integrati erano costituiti da alcune domande di selezione per determinare se l'intervistato soddisfa effettivamente i criteri richiesti. Dal momento che la composizione del nucleo familiare e il luogo di residenza (vivere in un'area urbana o in campagna) sono state ipotizzate come variabili importanti per la comparsa di cambiamenti delle preferenze abitative, gli intervistati sono stati categorizzati in base a questi fattori. Ciò ha permesso di analizzare le differenze nei cambiamenti preferenze abitative all'interno di diversi sottogruppi. Per fare ciò, ogni sottogruppo doveva contenere almeno trenta intervistati. Ciò è stato necessario per rispettare il teorema del limite centrale, che afferma che i campioni di trenta o più persone hanno "una distribuzione normale e una media uguale alla media della popolazione"<sup>22</sup>. Rispettando questo teorema, è stato possibile esaminare le differenze tra i sottogruppi per verificarne la significatività statistica. L'indagine è stata conclusa quando è stato acquisito un numero sufficiente di intervistati per ogni sottogruppo. Per la determinazione dei sottogruppi, è stata utilizzata la classificazione CBS, come

mostrato nella tabella 2.1. Questa classificazione descrive la composizione del nucleo familiare come una famiglia composta da una sola persona, una famiglia composta da più persone con figli o una famiglia composta da più persone senza figli. Il luogo di residenza è descritto in termini di luogo urbano in base alla densità di indirizzi circostanti l'abitazione. Il codice di urbanità va da altamente urbano a per nulla urbano.

Delle 50.000 persone circa che hanno ricevuto il questionario, 2719 hanno risposto. Poiché alcune persone hanno iniziato il questionario ma non l'hanno compilato, sono state eliminate 248 risposte "vuote" e sono state mantenute 2471 risposte. Ciò significa che l'indagine ha un tasso di risposta totale del 4,94%. Anche se questo viene percepito come un tasso di risposta piuttosto basso, nella media può essere considerato soddisfacente, non è insolito poiché "i tassi di risposta ai sondaggi sono diminuiti drasticamente nel tempo"<sup>23</sup>. Il tasso di risposta del 4,94% significa che il totale delle non risposte al sondaggio è del 95,6%.

1 inquilino per abitazione	Inquilino singolo di casa privata				
> 1 inquilino senza figli	Più persone inquiline in una casa senza figli (coppia non sposata, coppia sposata e/o genitori separati)				
> 1 inquilino con figli	Più persone inquiline in una casa con figli (coppia non sposata, coppia sposata e/o genitori separati)				
Livello di urbanità	Basato sulla densità urbana dell'intorno rispetto all'indirizzo di casa, ad ogni quartiere, distretto o comune è stato assegnata una classe urbana. La classificazione urbana usata è la seguente:	1	Molto urbano	≥ 2500	per km2
		2	Altamente urbano	1500 - 2500	per km2
		3	Moderatamente urbano	1000 - 1500	per km2
		4	Non molto urbano	500 - 1000	per km2
		5	Non urbano	< 500	per km2

**Tabella 2.1**  
Classificazione CBS

Come spiegato precedentemente, in risposta all'incognita dei parametri della popolazione, i rispondenti sono stati filtrati attraverso controlli incorporati nel questionario, che hanno permesso di determinare se gli intervistati rispettavano le condizioni stabilite. In questo modo, la non conoscenza dei parametri della popolazione viene superata facendo una

selezione rigorosa che porta a un gruppo ben definito di intervistati con caratteristiche distinte. L'alto tasso di non risposta, o il basso tasso di risposta, non incidono quindi sulla validità dei risultati della ricerca, in quanto i risultati si riferiscono ad un campione delimitato.

<sup>22</sup> Field, A., *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics* (5 ed.): SAGE Publications, 2018

<sup>23</sup> Sax, L. J., Gilmartin, S. K., & Bryant, A. N., *Assessing response rates and nonresponse bias in web and paper surveys*. *Research in higher education*, p423, 2003

### Dati quantitativi

Poiché la ricerca è stata condotta su base quantitativa e i dati qualitativi ne sono un complemento, la parte più importante della preparazione dei dati ha riguardato la preparazione del set di dati quantitativi. Gli intervistati sono stati filtrati sulla base dei dati quantitativi e, inoltre, è stato esaminato fino a che punto potevano essere estrapolate delle conclusioni.

I paragrafi che seguono illustrano i passi compiuti nella preparazione dei dati quantitativi.

- **Separazione dei dati:** I dati sono stati forniti in forma anonima sulla base dei codici postali inseriti dagli intervistati nel questionario. Poiché i dati inizialmente includevano gli indirizzi e-mail degli intervistati che hanno richiesto una copia dei risultati dopo il completamento della ricerca, è stato necessario separare questi tipi di dati personali dal file originale. Gli intervistati hanno ricevuto un numero, e i dati personali sono stati salvati separatamente in un file protetto da password.

- **Link ai dati:** Come spiegato nel para-

grafo precedente, gli intervistati sono stati categorizzati in base alla composizione del loro nucleo familiare e dal livello di urbanità del luogo di residenza. Per classificare gli intervistati in base al loro livello di urbanità, il “codice del livello di urbanità” insieme al nome del comune e del quartiere è stato allegato ai casi degli intervistati. I dati sono stati abbinati ai codici postali per mezzo di un file excel.

- **Filtro delle risposte:** All'interno del campione totale ricevuto (n=2471), alcuni intervistati non soddisfacevano i criteri di selezione, in quanto non erano alla ricerca di una nuova abitazione (n=142), non cercavano un'abitazione nel mercato immobiliare italiano (n=57) e/o non stavano cercando attivamente (n=292). Ciò significa che un quinto degli intervistati (19,9%) non soddisfa i criteri di selezione. Questi intervistati sono stati esclusi dalle analisi. Inoltre, era fondamentale conoscere la composizione del nucleo familiare degli intervistati e il livello di urbanità del luogo di residenza. Se non era possibile determinare il sottogruppo di appartenenza di un intervistato, l'analisi per la terza domanda di ricerca non po-

teva essere effettuata, gli intervistati che non hanno fornito questa informazione sono stati esclusi (n=29 non hanno rivelato il loro codice postale). Inoltre, 522 intervistati che hanno completato il sondaggio solo in parte, e quindi non hanno rivelato uno o più dei criteri di selezione discussi (n=293) o non hanno rivelato la loro composizione familiare (n=229). Si presume che l'elevata percentuale di mancate risposte sia dovuta alla lunghezza del questionario. Questa ipotesi è confermata dal fatto che le mancate risposte si sono verificate gradualmente nel corso dell'indagine. Se la causa fosse stata una determinata domanda, allora si sarebbe verificato un picco di mancate risposte in un punto specifico dell'indagine. Gli altri intervistati che hanno completato il sondaggio solo in parte sono inclusi in questo campione, purché abbiano soddisfatto i criteri di selezione e fornito le informazioni chiave come menzionato in precedenza, perché il loro contributo è prezioso per le domande a cui hanno risposto. Questo significa che il numero totale di intervistati inclusi in un'analisi potrebbe variare leggermente da una domanda all'altra. Il filtraggio ha lasciato 1458 in-

tervistati utili (59,0% del gruppo totale).

- **Le classificazioni:** sono stati classificati i 1458 intervistati utili in base alla composizione del nucleo familiare e al livello di urbanità del luogo di residenza, si sono ottenuti i sottogruppi indicati nella tabella 2.2. In quest'ultima, il numero di risposte ricevute differisce sostanzialmente tra i vari sottogruppi. A confronto tra il numero di intervistati ricevuti per ogni sottogruppo e il numero totale di famiglie che vivono in ogni livello di urbanità in Italia mostra se il campione ricevuto è rappresentativo per queste caratteristiche della popolazione italiana, e quindi, se la distribuzione degli intervistati tra i sottogruppi è normale o se il campione contiene un eccesso di determinate famiglie e/o livelli di urbanità. La tabella 2.3 mostra il numero minimo di intervistati per sottogruppo necessario affinché la ricerca sia rappresentativa della popolazione italiana.

- **Predisposizione verso le nuove costruzioni:** Un ulteriore limite relativo agli intervistati è la loro predisposizione al mercato di alloggi di nuova costruzione.

	Composizione familiare			
	Un membro	Più membri senza figli	Più membri con figli	Totale
1. Molto urbano $\geq 2500$ indirizzi per km <sup>2</sup>	121	268	121	510
2. Altamente urbano 1500-2500 indirizzi per km <sup>2</sup>	73	239	124	436
3. Moderatamente urbano 1000-1500 indirizzi per km <sup>2</sup>	34	142	92	268
4. Poco a non urbano $\leq 1000$ indirizzi per km <sup>2</sup>	42	146	56	244
Totale	270	795	393	1458

**Tabella 2.2**  
Rispondenti classificati per livello di urbanità

	Composizione familiare			
	Un membro	Più membri senza figli	Più membri con figli	Totale
1. Molto urbano $\geq 2500$ indirizzi per km <sup>2</sup>	82	35	39	156
2. Altamente urbano 1500-2500 indirizzi per km <sup>2</sup>	56	40	48	144
3. Moderatamente urbano 1000-1500 indirizzi per km <sup>2</sup>	31	30	36	97
4. Poco a non urbano $\leq 1000$ indirizzi per km <sup>2</sup>	46	55	61	162
Totale	215	160	184	559

**Tabella 2.3**  
Numero minimo di intervistati richiesti per livello di urbanità

### Dati qualitativi

Come spiegato, le domande qualitative a risposta aperta sono state poste a complemento dei dati quantitativi raccolti. In totale, 598 intervistati hanno fornito contributi qualitativi complementari a quelli quantitativi. Tutti i dati qualitativi raccolti sono stati presi in considerazione nelle analisi, indipendentemente dal fatto che gli intervistati abbiano o meno fornito le informazioni chiave, come illustrato precedentemente. Inoltre, dal momento che i dati qualitativi integrano i dati quantitativi ma non sono utilizzati di per sé in analisi comparative, non è stato necessario ignorarne una parte. Di conseguenza, il numero di intervistati che hanno fornito input qualitativi potrebbe differire dal numero di intervistati che hanno fornito input di tipo quantitativo. Inoltre, mentre tutte le altre domande del sondaggio erano obbligatorie, fornire un contributo qualitativo è sempre stato facoltativo. Anche questo ha influenzato la raccolta di risposte.

L'analisi dei dati quantitativi inizia con le analisi descrittive. Le variabili numeriche

sono descritte utilizzando media e la deviazione standard, mentre le variabili categoriche sono descritte con le percentuali. Le variabili categoriali ordinali sono descritte utilizzando le percentuali e la mediana, che è il punteggio medio quando i dati sono ordinati in base alla grandezza (Field). Le relazioni tra le variabili categoriali sono state analizzate utilizzando il test Chi-2. A tal fine, la variabile che si sospetta essere la causa del cambiamento è stata incrociata con le variabili che ricercano se vi è un cambiamento delle preferenze. Inoltre, le tabulazioni incrociate sono state utilizzate per descrivere le relazioni tra variabili categoriche con le diverse categorie.

I dati qualitativi sono stati analizzati utilizzando il metodo del Quadro<sup>24</sup>. In primo luogo, i dati sono stati categorizzati in base al fatto che il cambiamento sia avvenuto "a causa del Covid-19" o "dopo Covid-19". Successivamente, sono stati analizzati i relativi gruppi di risposte. Seguendo il metodo, le spiegazioni fornite sono state lette attraverso una familiarizzazione di dati. Successivamente, i dati sono stati codificati, ossia classificati in base a parole

<sup>24</sup> Dudovskiy, J., Qualitative data Analysis, 2018

chiave. In questo modo, i dati qualitativi sono stati per quanto possibile quantificati e l'analisi è stata resa possibile. La codifica ha permesso di dedurre temi, modelli e collegamenti. Questo è stato fatto analizzando le frequenze di utilizzo di determinate parole e frasi. Inoltre, i risultati di questa ricerca qualitativa che mirava a rispondere alla domanda "perché" sono stati confrontati con i dati quantitativi che rispondono alla domanda "cosa".

### RISULTATI DI RICERCA

Questo sotto capitolo fornisce informazioni sul gruppo di intervistati raccolti, riportando i loro dati demografici e la loro attuale situazione abitativa. Confrontando le caratteristiche demografiche del gruppo di intervistati con quelle della popolazione italiana, si capisce in che modo il gruppo è unico rispetto alla media della popolazione. Inoltre, si acquisiscono conoscenze sulla situazione abitativa attuale degli intervistati, che è la misura di base di questa ricerca e indispensabile per capire le loro preferenze abitative e i relativi cambiamenti per una prossima abitazione.

- **Genere ed età:** Una prima analisi del gruppo di intervistati (n=1458) mostra che il 56,4% di essi è di genere femminile; il 41,6% è maschile e il 2% preferisce non dirlo (immagine 2.4). Gli intervistati hanno tra i diciannove e gli ottantasei anni. La distribuzione delle età degli intervistati è bimodale, come si può vedere nell'immagine 2.5. La media del modulo, che comprende il 42,1% del campione totale, è di 29,7 anni. Le persone del secondo modu-

lo, che comprende il 57,9% del campione hanno in media 58 anni. La distribuzione delle "modalità" effettuata corrisponde alla letteratura, secondo la quale "le persone desiderano spostarsi, cioè cambiare le preferenze abitative quando si verifica un evento del corso della vita"<sup>25</sup>. Indicativamente, a prima modalità corrisponde all'evento del corso della vita in cui si va a vivere da soli, o si trova un partner e si va a vivere insieme o si crea una famiglia. La seconda modalità coincide con i figli diventano maggiorenni e si trasferiscono dalla casa dei genitori, il che segna un evento del corso della vita anche per i genitori.

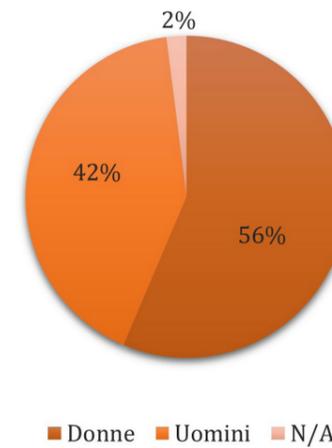


Immagine 2.4  
Genere dei rispondenti

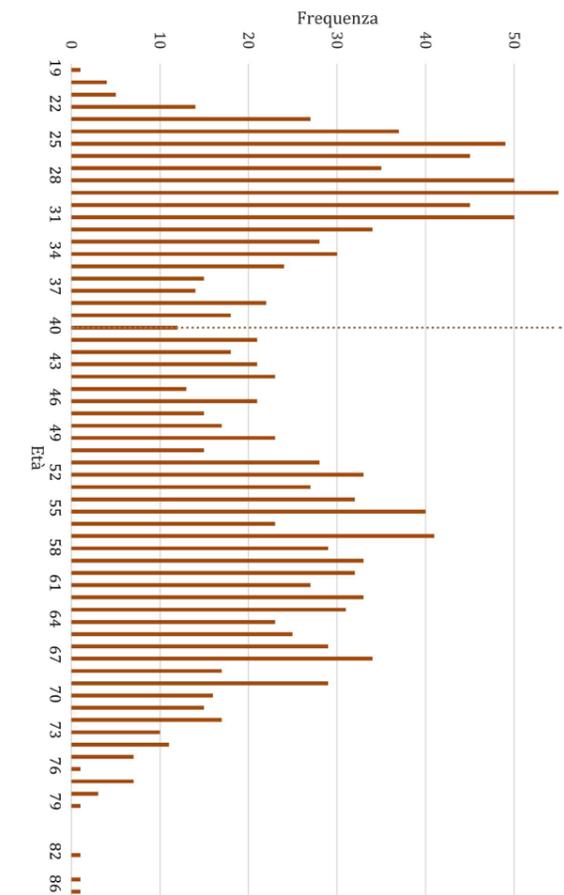
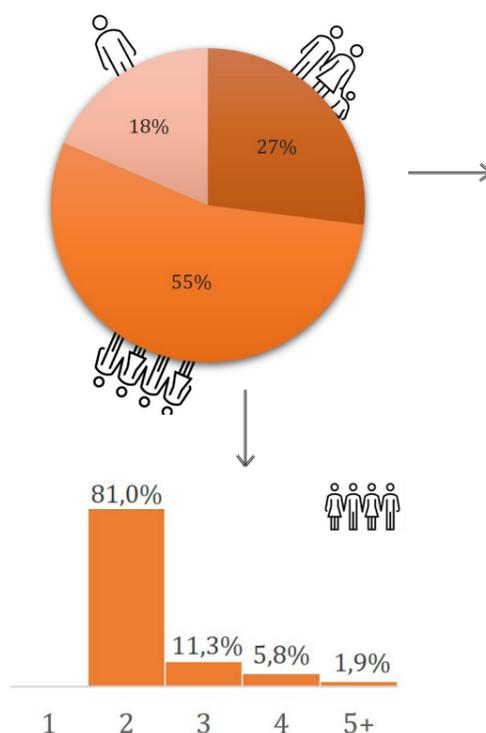


Immagine 2.5  
Età dei rispondenti nell'anno 2022

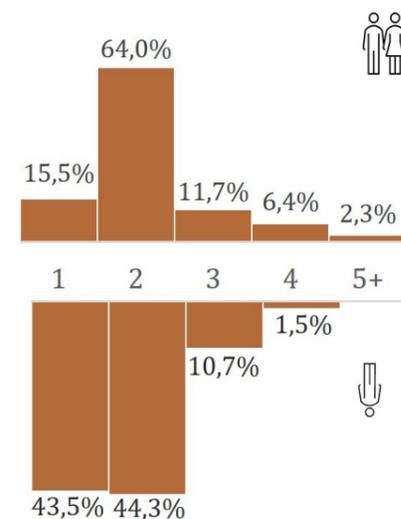
<sup>25</sup> Coulter, R., & Scott, J., What motivates residential mobility? Re-examining self-reported reasons for desiring and making residential moves. *Population, Space and Place*, p354-371, 2015

• **Composizione familiare:** La composizione dei nuclei familiari del gruppo di intervistati è presentata nell'immagine 2.6. Come si può notare, i rispondenti al questionario sono in gran parte famiglie composte da due o più adulti, ma senza figli (54,5%, n=795). All'interno di questa categoria, la maggior parte dei rispondenti (81,0%, n=633) fa parte di famiglie composte da due adulti. L'11,3% delle famiglie è composto da tre adulti (n=88), e il 5,8% è composto da quattro adulti (n=45). Il restante 1,9% delle famiglie è composto da cinque o più adulti (n=15). Poco più di un quarto degli intervistati appartiene a una famiglia composta da più persone e con figli (27,0%, n=393). La maggior parte di queste famiglie (64,1%, n=252) è composta da due adulti. Il 15,5% sono famiglie monoparentali (n=61) e l'11,7% (n=46) delle famiglie con bambini ospita tre adulti. La minoranza delle famiglie con bambini ospita quattro o più adulti (8,7%, n=34). Il numero di bambini che vivono in queste famiglie varia da uno a quattro. La presenza di uno o due bambini è la più comune (rispettivamente 43,5% n=171 e 44,3% n=174). Le famiglie monopersonali rappresentano con

il 18,5% il gruppo più piccolo di persone (n=270).



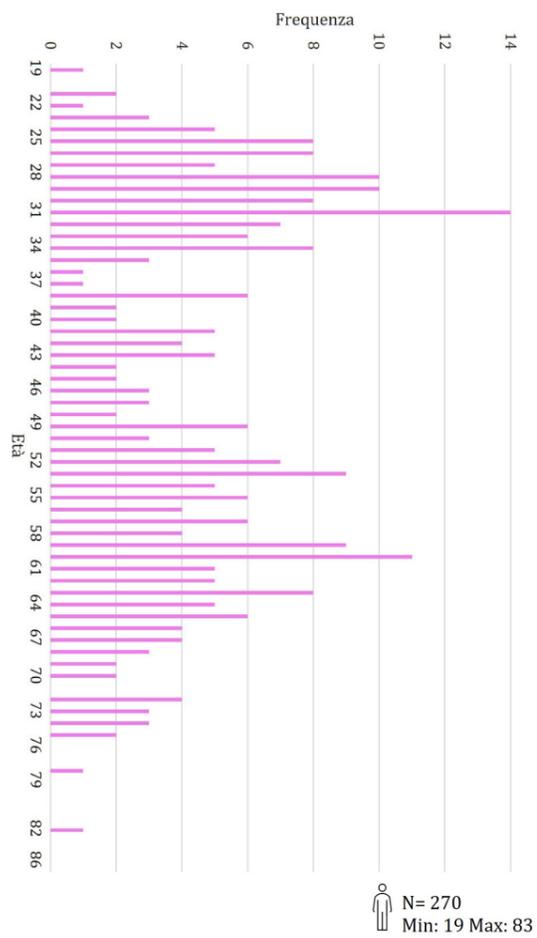
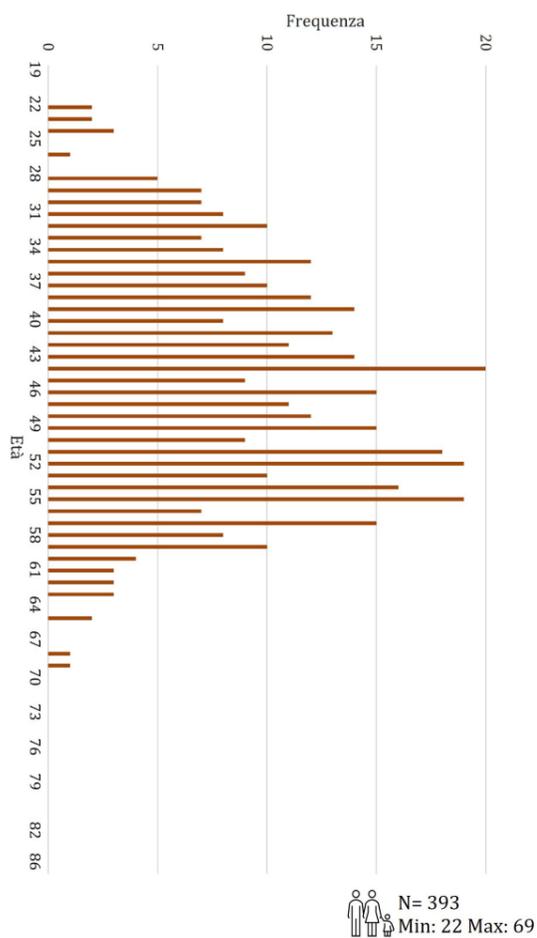
**Immagine 2.6**  
Composizione nuclei familiari



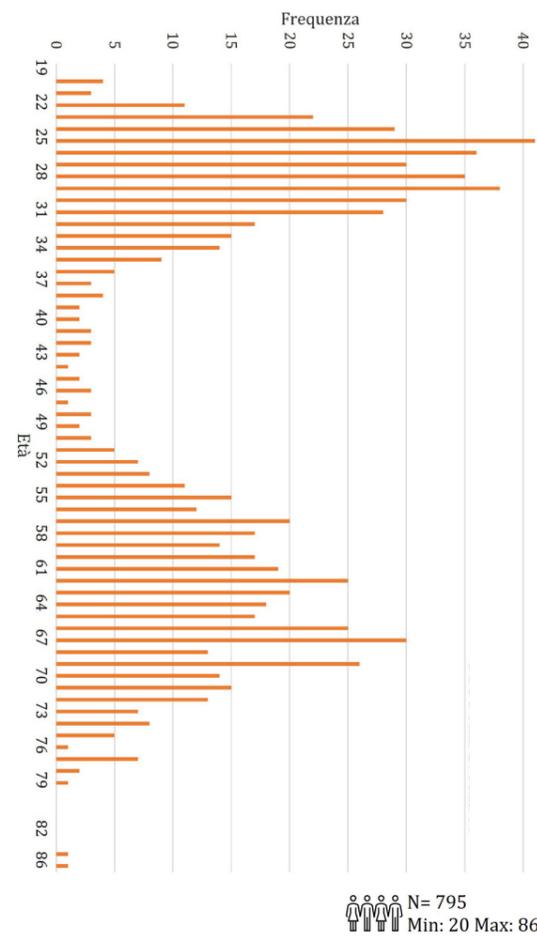
**Immagine 2.6**  
Composizione nuclei familiari

Confrontando le distribuzioni di età per composizione del nucleo familiare, gli eventi del corso di vita sono visibili ancora più chiaramente. Come mostra l'immagine 2.7, le famiglie con figli hanno un'età compresa tra 22 e 69 anni. L'età media degli intervistati che vivono con figli è di 45 anni. La distribuzione dell'età dei nuclei familiari composti da più persone senza

figli è bimodale ed è all'incirca l'inverso della distribuzione dell'età delle famiglie con figli. Ciò è spiegabile con l'evento del corso di vita dell'accoglienza dei figli. Il numero di famiglie multi-persone senza figli diminuisce quando vengono accolti dei figli e, di conseguenza, il numero di famiglie composte da più persone con figli aumenta. Allo stesso modo, quando le famiglie composte da più persone con figli diminuiscono perché i figli sono diventati maggiorenni e si trasferiscono fuori dalla famiglia, il numero di famiglie multipersonali senza figli aumenta. Le famiglie composte da una sola persona presentano una distribuzione bimodale dell'età, ma non così chiaramente come le famiglie composte da più persone senza figli. Ciò è spiegabile dal momento che la ricerca di un partner o la separazione non sono legate all'età come l'accoglienza dei figli e la loro maggiore età.

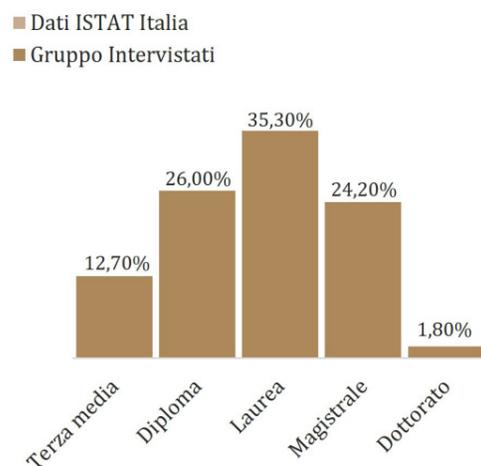


**Immagine 2.7**  
Distribuzione per età e composizione nucleo familiare: con figli e monopersonali (Anno di riferimento 2022)

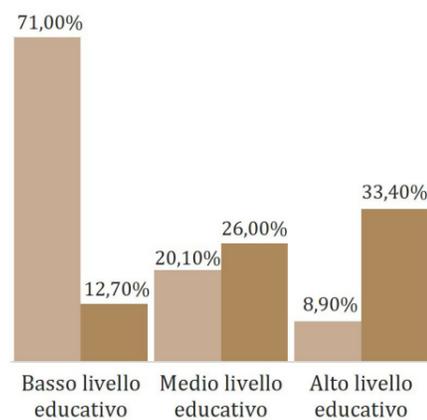


**Immagine 2.7**  
Distribuzione per età e composizione nucleo familiare: pluripersonali senza figli (Anno di riferimento 2022)

• **Educazione:** Gli intervistati hanno un livello di istruzione relativamente alto. Come mostra l'immagine 2.8, più di un terzo degli intervistati (35,1%) ha conseguito una laurea di primo livello. Inoltre, quasi un quarto (24,1%) ha conseguito un master e l'1,8% ha ottenuto un dottorato. Pertanto, il 60,9% degli intervistati è altamente istruito. Questo dato è molto più alto della media delle persone che hanno conseguito un titolo di studio superiore in Italia in generale, che è del 28%. Inoltre, il 25,8% degli intervistati ha conseguito un'istruzione secondaria e infine, il 13,3% degli intervistati ha conseguito al massimo un'istruzione inferiore. Nel terzo capitolo sarà approfondito come tali dati siano essenziali nella scelta di accedere al mercato privato residenziale.

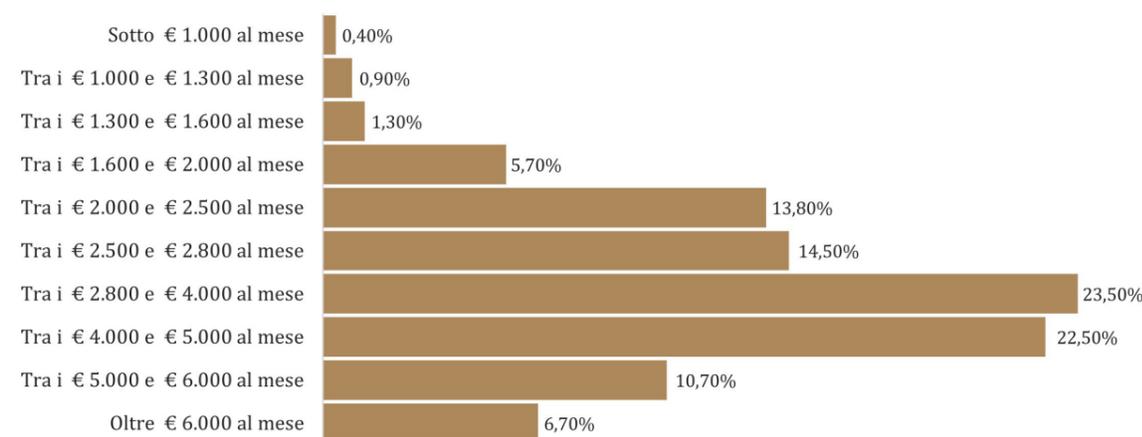


• **Reddito combinato:** La mediana del reddito combinato degli intervistati, ovvero il reddito netto dell'intervistato e di un eventuale partner, è compresa tra i 2800 e i 4000 euro al mese. Il 23,5% degli intervistati riceve questo reddito. Un quinto degli intervistati (22,5%) percepisce un reddito superiore, ossia tra i 4.000 e i 5.000 euro mensili, e un terzo riceve meno, cioè tra i 2000 e i 3000 euro di reddito mensile. L'immagine 2.9 mostra il reddito netto mensile combinato degli intervistati.



**Immagine 2.8**  
Educazione del gruppo dei rispondenti

• **Principali luoghi di residenza:** Un'analisi delle province in cui vivono gli intervistati è mostrata nell'immagine 2.10. L'analisi delle province di residenza mostra che la maggior parte (79,86%) del gruppo di intervistati vive nelle/nei pressi delle grandi metropoli italiane (Roma, Milano, Napoli, Torino, Venezia, Bari, Bologna, Firenze e Genova). Ciò è tuttavia spiegabile dal momento che il numero di persone che desiderano di trasferirsi è più alto nelle grandi città che in altre parti d'Italia. Inoltre, relativamente molte case di nuova costruzione sono state costruite nelle città metropolitane, e il

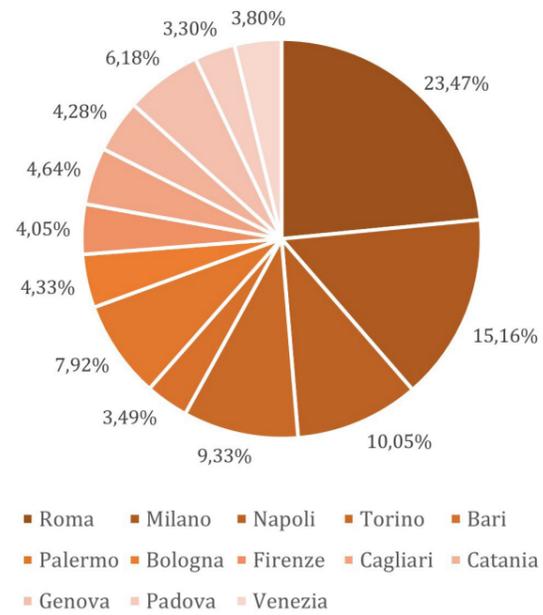


**Immagine 2.9**  
Reddito combinato

gruppo di intervistati, come spiegato in precedenza, è orientato verso il mercato delle abitazioni di nuova costruzione.

Gli intervistati sono distribuiti in Italia, come mostra l'immagine 2.11. Il comune di Milano (6,2%), seguito da Torino (5,6%), Roma (4,0%) e Venezia (3,6%) ospitano la percentuale più alta di intervistati. Insieme, ospitano il 19,3% di tutti gli intervistati. In totale, un terzo degli intervistati (32,0%) vive in una delle città,

come mostrato nell'immagine 2.11. Questi dati suggeriscono anche che molti intervistati vivono in città piuttosto grandi. Osservando ancora una volta l'urbanità dei luoghi di residenza degli intervistati, come mostrato nell'immagine 2.12, questi dati confermano che la maggior parte vive in luoghi (molto) urbani (64,9%). La percentuale di persone che vivono in luoghi moderatamente urbani è del 18,4%, e una minoranza del 16,7% vive in luoghi poco o per nulla urbani.



**Immagine 2.10**  
Residenza degli intervistati nelle provincie italiane

Come illustrato in precedenza, molti intervistati vivono nelle grandi città e meno persone vivono in zone rurali. Al fine di differenziare i luoghi di residenza, questo studio utilizza, come spiegato, la classificazione del livello di urbanità per deter-

minare quanto sia urbano un contesto ambientale. Si tratta di una misura scientifica che consente di classificare gli intervistati in base ai loro luoghi di residenza. Tuttavia, non è importante solo l'esatto livello di urbanità di un luogo di residenza. È importante anche il modo in cui le persone vivono l'ambiente in cui vivono, a prescindere dalla sua reale densità.

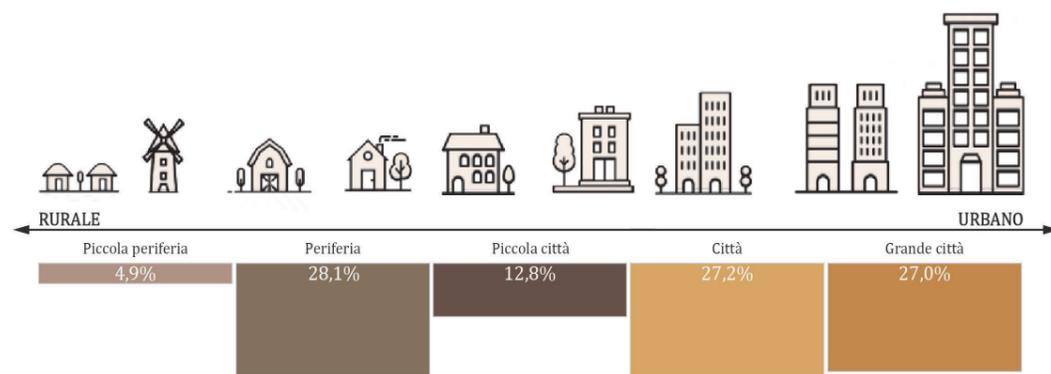
• **Dimensione della città:** Per questo motivo, nel questionario si è cercato di capire se le persone percepiscono il loro attuale contesto ambientale come una piccola città, una grande zona periferica, una piccola città, una città di dimensioni normali o una metropoli. Come si può vedere nell'immagine 2.13, lo studio ha mostrato che più della metà degli intervistati ritiene di vivere in una città di dimensioni normali (27,2%, n=397) o in una metropoli (27,0%, n=394). Inoltre, un terzo degli intervistati (28,1%, n=409) vive il proprio contesto ambientale come una periferia di dimensioni normali o grandi. Il 12,8% (n=187) ha indicato di vivere in una piccola città e il 4,9% (n=71) in un piccolo centro. Inoltre, come illustrato nell'immagine 2.14, lo studio ha mostra-



**Immagine 2.11**  
Residenza intervistati in percentuale per città

to il proprio contesto ambientale come una periferia di dimensioni normali o grandi. Il 12,8% (n=187) ha indicato di vivere in una piccola città e il 4,9% (n=71) in un piccolo centro. Inoltre, come illustrato nell'immagine 2.14, lo studio ha mostrato che la maggior parte delle persone (52,3%,

n=763) indica di vivere in una zona residenziale tranquilla. Quasi un quarto degli intervistati (23,9%, n=348) vive in un vivace quartiere cittadino. La parte più piccola vive in centro città (10,0%, n=146), o al contrario in un periferia (10,6%, n=155) o in un'area rurale (3,2%, n=46).

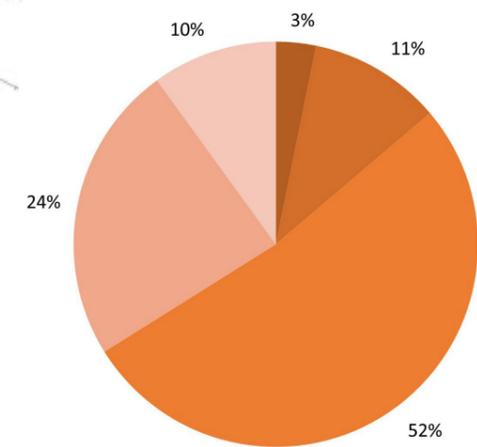


**Immagine 2.13**  
Dimensione corrente delle città dei residenti intervistati



**Legenda immagine 2.14**

- Piccola periferia
- Periferia
- Area residenziale in città (non centrale)
- Quartiere città semicentrale
- Quartiere centro città

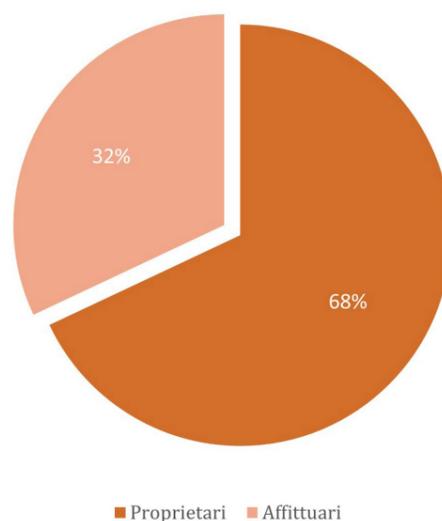


**Immagine 2.14**  
Caratteristiche dei quartieri dei residenti intervistati

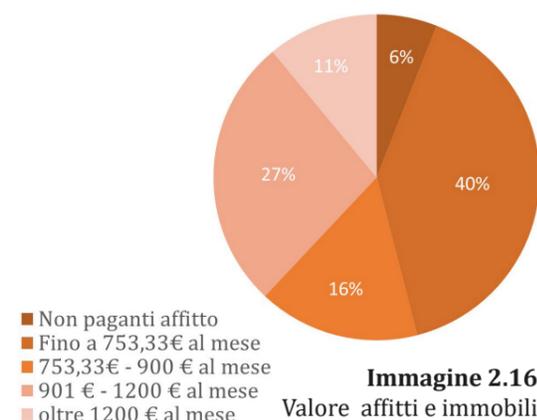
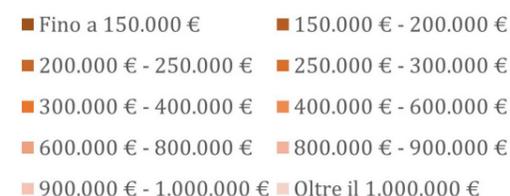
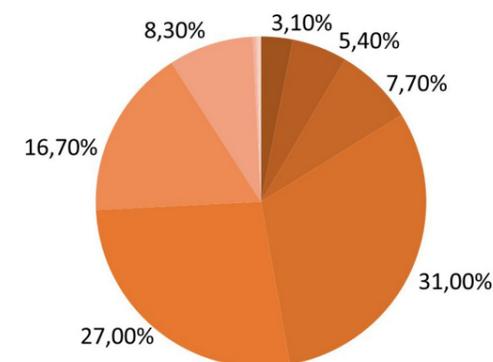
• **Proprietà:** Due terzi degli intervistati (68,0%, n=973), che hanno indicato di essere alla ricerca attiva di una casa sul mercato immobiliare, sono attualmente già proprietari di un'abitazione come illustrato nell'immagine 2.15. L'immagine 2.16 illustra che le abitazioni di proprietà di questi intervistati sono più spesso comprese tra i 250.000 euro e 300.000 euro (mediana, 31%, n=286). Poco meno di un terzo degli intervistati possiede un'abitazione tra i 300.000 e i 400.000 euro (27%, n=249). Un altro gruppo consistente, anche se più piccolo, di intervistati (16,7%, n=154) possiede un'abitazione tra i 400.000 e i 600.000 euro. In totale il 97% degli intervistati possiede una abitazione con un valore massimo di 800.000 euro.

Come mostra l'immagine 2.16, del 32,0% degli intervistati (n=458) che stanno cercando di entrare nel mercato immobiliare, il 46,25% (n=212) affitta un'abitazione da un'associazione edilizia e il 53,75% (n=246) affitta nel settore privato. La maggior parte (40,2%, n=191) paga un affitto massimo di 752,33 euro al mese. Il gruppo di persone che affittano appena al di sopra di questo limite e che pagano

un affitto compreso tra i 752,33 euro e i 900 euro al mese comprende il 16,2% degli intervistati (n=77). Un quarto degli intervistati (26,5%, n=126) che affittano una casa pagano un affitto mensile tra i 901 e i 1200 euro. Un decimo degli intervistati (10,5%, n=50) paga più di 1200 euro di affitto al mese. Trentuno persone (6,5%) hanno dichiarato di non pagare l'affitto. Il fattore affitto ha inoltre un'altissima variazione territoriale.



**Immagine 2.15**  
Stato di proprietà e affitto degli intervistati



**Immagine 2.16**  
Valore affitti e immobili

• **Tipo di abitazione:** Due delle categorie di tipologia di abitazione comprendono oltre i tre quarti di tutti gli intervistati. La prima categoria, quella delle case a schiera, case intermedie, case d'angolo e case a quadranti ospita il 42,9% degli intervistati. Nella seconda categoria, l'appartamento, vive il 33,6% degli intervistati. L'11,4% vive in una casa semi-indipendente e l'8,5% vive in una casa indipendente. Il restante 3,6% degli intervistati vive in una varietà di tipi di abitazione, come si può vedere nell'immagine 2.17.

• **Dimensione dell'abitazione:** Come mostra l'immagine 2.18, un quarto degli intervistati vive in un'abitazione di dimensioni comprese tra 100 e 125 m<sup>2</sup> (24,8%, n=333). Questa è la mediana. Tra i restanti intervistati, la maggior parte (42,6%, n=573) vive in una casa più piccola di questa (< 100 m<sup>2</sup>) e la parte più piccola (32,6%, n=438) vive in una casa più grande (> 125 m<sup>2</sup>). Come illustrato nell'immagine 2.19, il numero di stanze (cioè camere da letto e/o uffici) che le persone hanno nella loro abitazione è più spesso quattro: il 28,3% delle persone ha

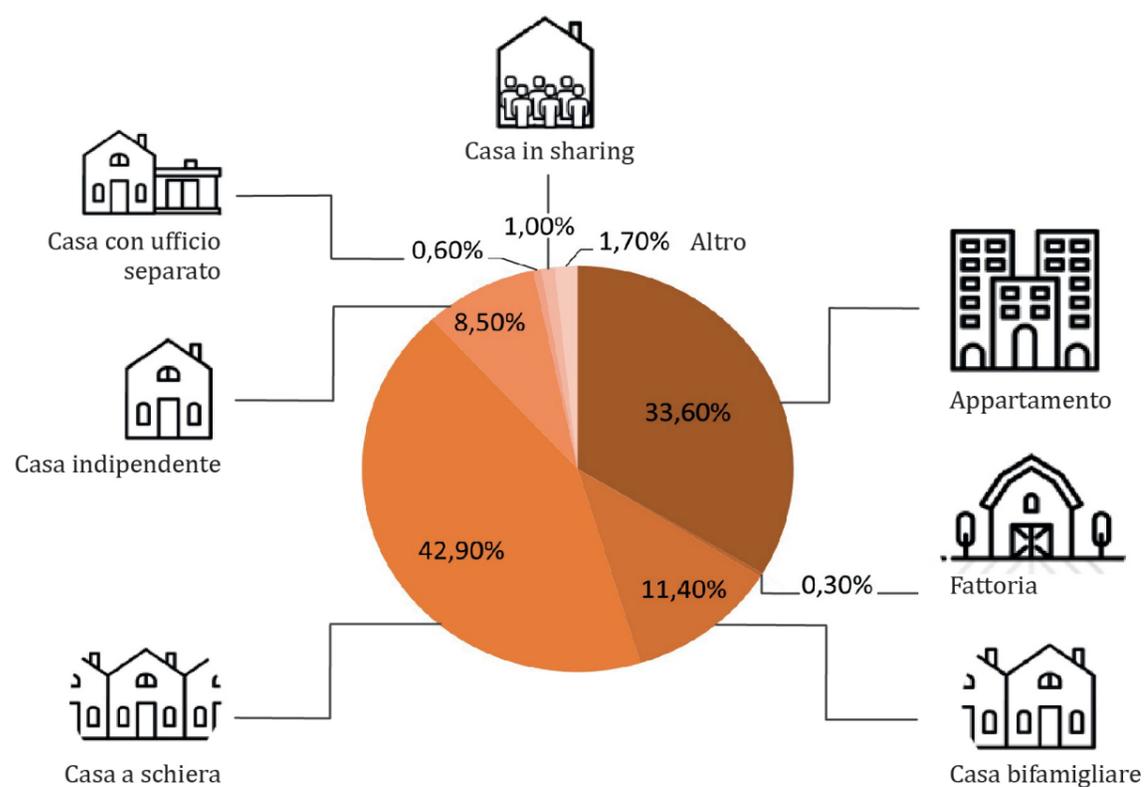


Immagine 2.17  
Tipologia abitativa

questo numero di stanze (n=407). Tuttavia, il numero mediano di stanze è di tre, poiché la maggior parte delle persone ha meno di quattro stanze (54,7%, n=787). In particolare, un quarto degli intervistati ha tre stanze (25,3% n=364), un quinto ha due stanze (20,0%, n=287) e il 9,5% ha una stanza a disposizione (n=136). Il 12,9% degli intervistati (n=186) ha cinque stanze.

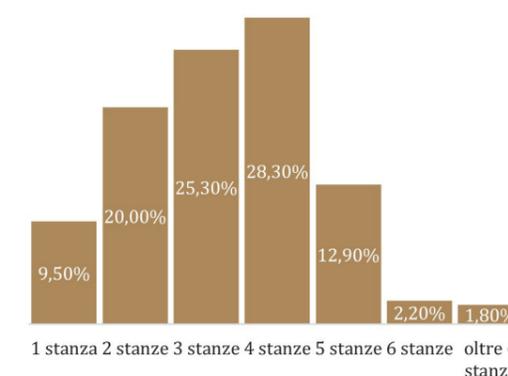


Immagine 2.19  
Numero locali per abitazione

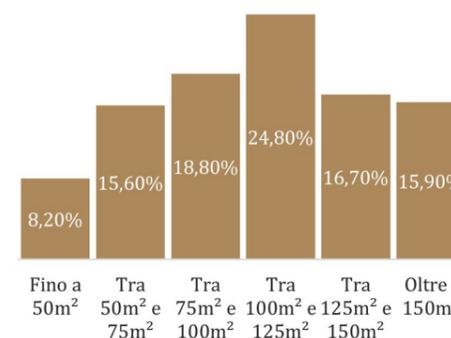
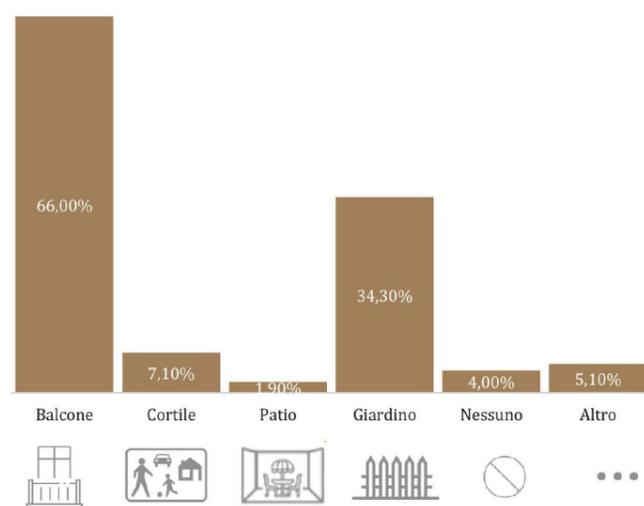


Immagine 2.18  
Dimensione abitazione

• **Spazio esterno:** L'immagine 2.20 mostra i tipi di spazio esterno di cui gli intervistati dispongono attualmente nella loro abitazione. La maggior parte delle persone ha un solo tipo di spazio esterno nella propria abitazione (79,2%, n=1155). Solamente il 15,4% (n=225) possiede due tipi di spazio esterno e i restanti intervistati possiedono per lo più tre tipi di spazio esterno (1,2%, n=18). Cinquantotto persone (4,0%) indicano di non possedere

alcuno spazio esterno nella loro attuale abitazione. Il tipo di spazio esterno che la maggior parte delle persone possiede è un balcone: due terzi degli intervistati attualmente ha un balcone nella propria abitazione (66,0%, n=962). Inoltre, un terzo degli intervistati (34,3%, n=500) ha un giardino. Altri tipi di spazi esterni di cui le persone dispongono sono meno comuni e sono ad esempio cortili (7,1%, n=89) o patii (1,9%, n=28).

Riguardo ai diversi fattori demografici, emerge come il livello economico, l'istruzione, la presenza di minori, ed anche la disponibilità di una precedente proprietà da collocare sul mercato, siano influenti sulla propensione reale al cambiamento di abitazione.





### PREFERENZE PRE-COVID19

Questo sotto-capitolo fornisce la risposta alla prima domanda; **“Quali erano le tendenze sulle preferenze abitative dei proprietari-occupanti (e aspiranti) nel mercato immobiliare italiano prima dell’inizio del Covid-19?”**.

Una tendenza nelle preferenze abitative già in atto prima dell’inizio della crisi è quella che riguarda il contesto ambientale, ovvero la tendenza delle famiglie a lasciare i centri città. Questo indica l’intensificarsi di una tendenza già in atto prima della crisi da Covid-19, non l’origine di una tendenza completamente nuova. A migrare sono soprattutto i nuclei familiari composti da più persone. Infatti, come afferma uno studio di Cresme<sup>1</sup>, anche se in città come “Milano la popolazione è in crescita, più della metà è rappresentata da single, e il 75% dei nuclei è composto da una sola persona o da una coppia senza figli. Un po’ ovunque nei centri delle città più ricche l’unico gruppo sociale in aumento risulta essere quello dei giovani con alta istruzione e alto reddito”. Terry Nichols Clark<sup>2</sup>, sociologo universitario

ha definito “le zone centrali delle aree metropolitane «macchine di intrattenimento», «parchi tematici» per giovani adulti che vogliono continuare a essere bambini, ma senza avere bambini attorno”. Le possibili ragioni per lasciare la città sono lo scarso spazio abitativo e la mancanza di un giardino. Secondo diversi studi “una tendenza che influenza le preferenze relative all’abitazione è sicuramente quella del lavoro da casa”<sup>3</sup>, il Covid-19 è stato un accelerante del fenomeno, ma in realtà “lo smartworking ha posto le sue fondamenta in Italia già nel 2017”<sup>4</sup>.

In sintesi, c’era già una tendenza ad abbandonare i centri città a favore della casa in periferia, soprattutto i nuclei composti da più persone e con bambini piccoli. I motivi comprendono la scarsa quantità di spazio abitativo e la mancanza di un giardino. Le località in cui si trasferiscono sono principalmente le aree meno urbanizzate e le città più piccole che circondano le aree altamente urbane. Per quanto riguarda l’abitazione stessa, la tendenza a lavorare da casa è aumentata almeno negli ultimi cinque anni.

### PREFERENZE IN CORSO

Il seguente sotto-capitolo fornisce la risposta alla seconda domanda: **“Quali sono le preferenze abitative dei proprietari (e aspiranti) nel mercato immobiliare italiano durante l’emergenza Covid-19?”**. Per rispondere a questa domanda si fa riferimento ad una panoramica dei risultati dell’indagine in merito alle preferenze abitative dichiarate. La “determinazione della fascia di prezzo” in cui gli intervistati desiderano trovare un’abitazione e il “reddito complessivo” delle famiglie sono fattori di controllo per determinare se la fascia di prezzo preferita espressa dagli intervistati è realistica. In questo modo si conferma se le preferenze espresse dagli intervistati sono effettivamente “dichiarate” o se sono in realtà “ideali”. Leggendo queste preferenze, è importante tenere a mente che si tratta di preferenze di persone che stanno attivamente cercando di acquistare una casa nel mercato immobiliare italiano.

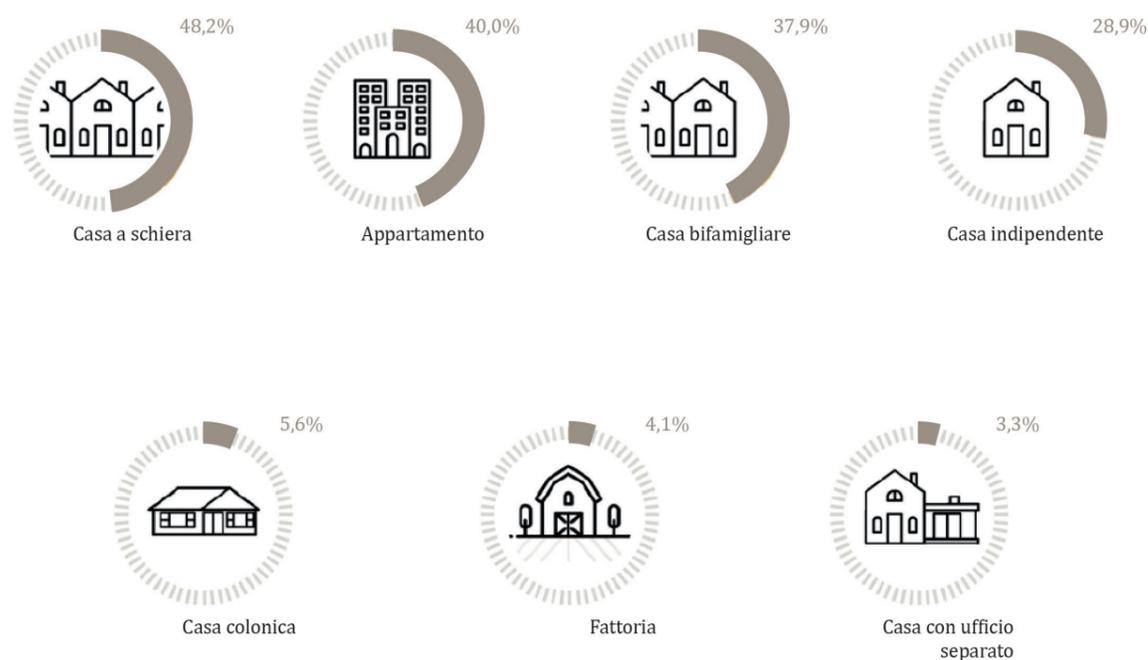
### Tipologia abitativa

Gli intervistati hanno potuto selezionare più tipi di abitazione preferibili. Dei 1458 intervistati, la maggior parte (53,7%) ha scelto una sola categoria di abitazione. Circa un terzo degli intervistati (28,1%) ha selezionato due categorie di tipologie abitative preferite. Un numero limitato di persone ha selezionato tre categorie di tipologie abitative (12,9%). Dei tre intervistati che hanno selezionato sei o sette categorie, si può dubitare che la loro preferenza sia effettivamente dichiarata, oppure che non si siano orientati sul mercato immobiliare. Come mostra l’immagine 3.1, quasi la metà degli intervistati (48,2%) desidera acquistare una “casa a schiera, una casa intermedia ed una casa d’angolo”. L’appartamento e l’appartamento duplex sono dal 40,0% degli intervistati. La terza categoria preferita è quella delle abitazioni bifamiliari (37,9%). Inoltre, il 28,9% degli intervistati vorrebbe acquistare una casa indipendente. Gli altri tipi di abitazione preferiti dagli intervistati sono tra gli altri la casa colonica (4,1%), ed un’abitazione con ufficio o spazio commerciale separato (3,3%).

<sup>1-2</sup> Massimo Calvi, “Vita urbana. Il futuro della famiglia? È in periferia” - Cresme, 2019

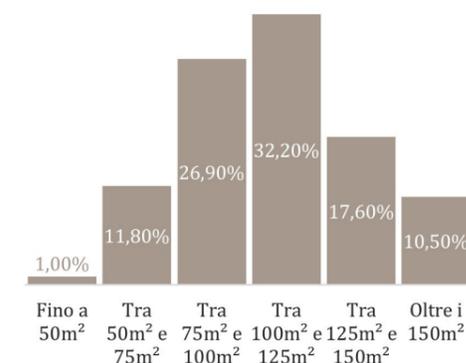
<sup>3</sup> CoopService Magazine, “Gli effetti dello smart working: come potrebbero cambiare stili, tempi e luoghi delle nostre vite”, 2020

<sup>4</sup> Grant Thornton, “Lo smartworking da ieri a oggi”, 2020



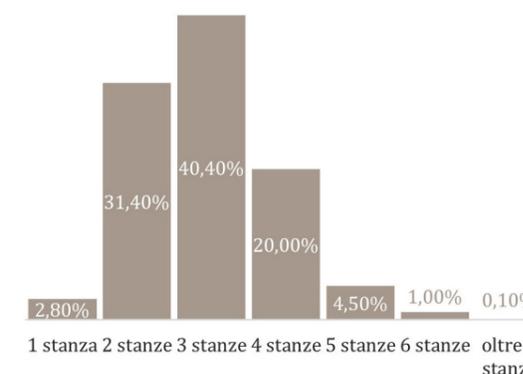
**Immagine 3.1**  
Preferenze per tipologia abitativa

Per quanto riguarda la dimensione abitativa, dei 1407 intervistati che hanno indicato la dimensione dell'abitazione preferita, la maggioranza vuole acquistare una casa tra i 75 m<sup>2</sup> e i 100 m<sup>2</sup> (26,9%) o tra i 100 m<sup>2</sup> e i 125 m<sup>2</sup> (32,2%). Solo il 13,8% degli intervistati preferisce una casa non più grande di 75 m<sup>2</sup>. Al contrario, il 17,6% cerca un'abitazione tra i 125 m<sup>2</sup> e 150 m<sup>2</sup>. Solo il 10,4% degli intervistati è alla ricerca di un'abitazione della categoria più grande. Queste persone preferiscono una casa di 150 m<sup>2</sup> o più. L'immagine 3.2 visualizza i rapporti citati.



**Immagine 3.2**  
Preferenze per dimensione abitativa

L'immagine 3.3 mostra che il numero di stanze disponibili per dormire o per altre attività, come il lavoro, che gli intervistati richiedono nella loro nuova abitazione è più spesso tre (n=1452). Il 40,4% preferisce questo numero di stanze. Un terzo degli intervistati (31,4%) cerca un numero inferiore di stanze nella nuova abitazione, ovvero due stanze, e un quinto (20,0%) ne vuole di più, cioè quattro. Insieme, questi intervistati rappresentano il 91,7% del campione. Il gruppo rimanente preferisce avere una sola stanza (2,8%), cinque stanze (4,5%) o sei stanze o più (5,5%).



**Immagine 3.3**  
Preferenze per numero di stanze

### Lo spazio esterno

La maggior parte degli intervistati (63,5%) richiede un tipo di spazio esterno per la nuova abitazione. Più di un quarto (28,0%) preferisce avere due tipi di spazio esterno e solo il 6,5% preferisce tre tipi di spazio esterno. È evidente che tutti gli intervistati richiedono almeno un tipo di spazio esterno. Come mostra

l'immagine 3.4, la maggior parte degli intervistati desidera avere un giardino o un giardino più grande di quello di cui dispone attualmente con la nuova abitazione (78,9%). Un terzo (37,7%) desidera un balcone o un balcone più grande. Un decimo (13,0%) desidera un patio (più grande). I restanti tipi di spazio esterno che le persone desiderano sono più grandi spazi collettivi, come ad esempio il cortile (14,0%).

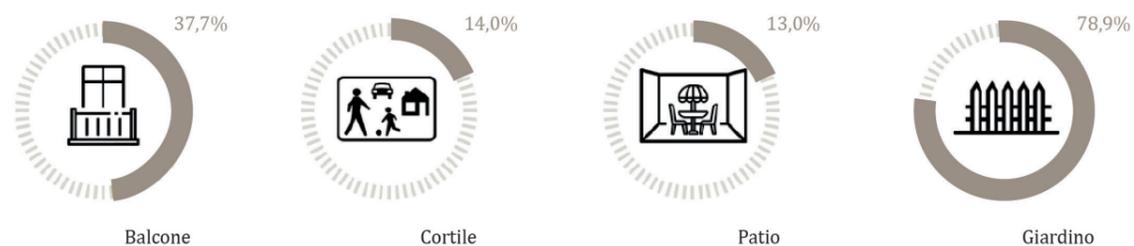


Immagine 3.4

### Il prezzo

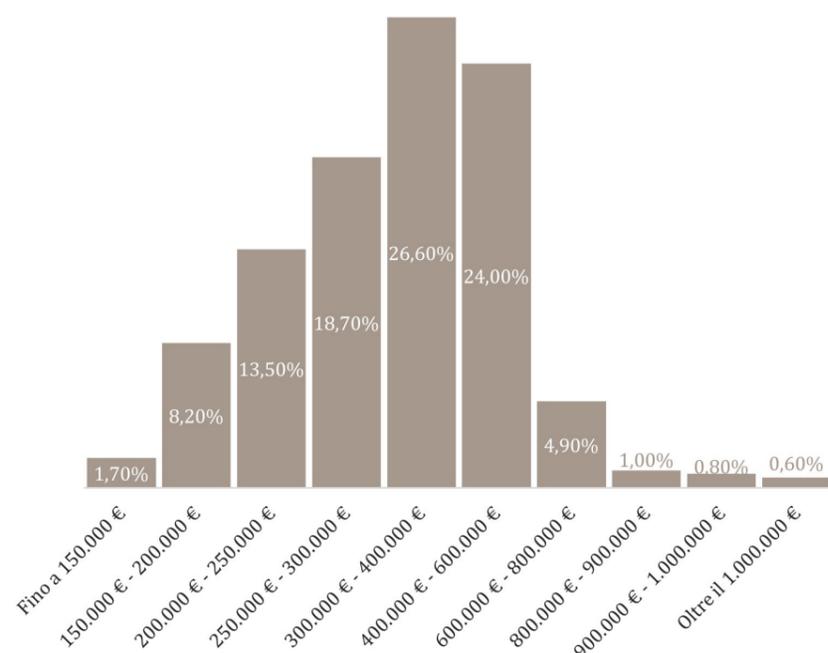
Come mostra l'immagine 3.5, gli intervistati (n=1446) cercano più spesso un'abitazione tra i 200.000 e i 300.000 euro (26,6%). Quasi un quarto (24,0%) è alla ricerca di un'abitazione tra i 400.000 e i 600.000 euro. Circa un quinto (18,7%) preferisce un'abitazione tra 300.000 e 400.000 euro e il 13,5% desidera un'abitazione tra 100.000 euro e i 150.000 euro. Complessivamente, nove persone su dieci (92,7%) sono alla ricerca di un'abitazione con un prezzo inferiore a 600.000 euro.

L'indagine prevedeva un fattore di controllo per verificare se le persone hanno un'immagine realistica delle proprie capacità, e se la loro preferenza è quindi dichiarata o ideale. A questo scopo, si è ipotizzato che le capacità finanziarie siano simili alla disponibilità a pagare. Questa ipotesi è stata formulata sulla base della limitata offerta e i prezzi elevati del mercato immobiliare che limitano la libertà di scelta. Sembra che circa la metà degli intervistati (45,5%, n=1458) abbia determinato la fascia di prezzo preferita consultando un consulente finanziario.

Questo gruppo ha quindi una visione realistica delle proprie possibilità e le loro preferenze sono effettivamente dichiarate. Un decimo degli intervistati (11,5%) ha dichiarato di aver determinato la propria fascia di prezzo calcolando il mutuo massimo che possono ottenere utilizzando uno strumento di calcolo fornito su Internet. Queste persone hanno un'idea delle loro capacità, ma le loro stime potrebbero non essere corrette. Inoltre, il 36,9% degli intervistati dichiara di aver stimato la propria fascia di prezzo target in base al reddito combinato, al capitale risparmiato e all'eventuale capitale proprio acquisito nel caso in cui si possieda già un'abitazione.

Emerge quindi una buona corrispondenza nel campione fra le capacità finanziarie e disponibilità a pagare, riferibili a gruppi che, in funzione del livello socio-economico, sono in grado di controllare sufficientemente le fasce di prezzo.

Nel campione non si possono verificare le diverse propensioni in funzione della variazione urbana dei prezzi.



**Immagine 3.5**  
Preferenze di prezzo

### Località

Il sondaggio chiedeva quanto lontano dal luogo di residenza attuale gli intervistati sono disposti a trasferirsi. Le opzioni tra cui gli intervistati potevano scegliere andavano da “all’interno dell’attuale quartiere” a “in un altro paese”. La maggioranza (61,7%, n=1458) prende in considerazione una sola opzione e sono quindi relativamente sicuri su dove vogliono vivere. Il restante 38,3% sta valutando più opzioni. Il 21,7% considera due distanze e il 10,4% ne considera tre. Come si può vedere nella tabella 3.1, gli intervistati considerano soprattutto la

possibilità di trasferirsi all’interno del comune attuale (57,9%). Inoltre, il 43,7% considera di trasferirsi in un altro comune, ma all’interno dell’attuale provincia. Un quinto degli intervistati (20,4%) considera di trasferirsi più lontano, cioè in un’altra provincia. Solo il 2,6% considera il trasferirsi in un altro Paese. Al contrario, alcuni intervistati considerano di trasferirsi all’interno dell’attuale quartiere (16,5%) o della circoscrizione (14,5%). Il 7,4% degli intervistati indica di non avere preferenze sul dove trasferirsi. È dubbio se queste persone abbiano formato una preferenza dichiarata o se non si siano orientate in modo attendibile.

	Percentuale di casi
Nel quartiere attuale	16.50%
Nel circoscrizione attuale	14.50%
Nel comune attuale	57.90%
Nella provinciale attuale ma comune diverso	43.70%
In un'altra Provincia	20.40%
In un altro Paese	2.60%
Non lo so / nessuna preferenza	7.40%

**Tabella 3.1**  
Distanza di trasferimento considerata

Tra gli intervistati che stanno considerando di trasferirsi in un'altra provincia (n=298), la maggior parte (32,2%) ha selezionato una sola provincia come opzione. Un altro gruppo (29,5%) ha indicato di prendere in considerazione due province. Inoltre, 21,1% considera tre province e il 10,7% quattro. Le province preferite dagli intervistati che stanno pensando di trasferirsi in un'altra provincia (n=298) sono Milano e Roma, considerate dal 46,3% degli intervistati, Firenze e Bologna, considerate dal 44,0%. Inoltre, circa un terzo di questi intervistati considera di trasferirsi al Nord (31,9%) e nel centro Italia (31,9%). Un quarto (22,5%) preferisce Torino. Le altre province prese in considerazione dagli intervistati sono Latina (18,1%), Rimini (11,4%), Parma (9,1%), Bolzano (6,7%), Urbino (6,0%), Napoli (5,4%) e Modena (3,4%).

In seguito, il sondaggio chiedeva quale fosse il tipo di contesto ambientale che le persone preferivano in base alle dimensioni della città. La maggior parte degli intervistati (57,9%, n=1458) ha una preferenza specifica per un tipo di città. Più di un quarto (28,1%) ha scelto due tipi e l'11,5% ne ha scelti tre.

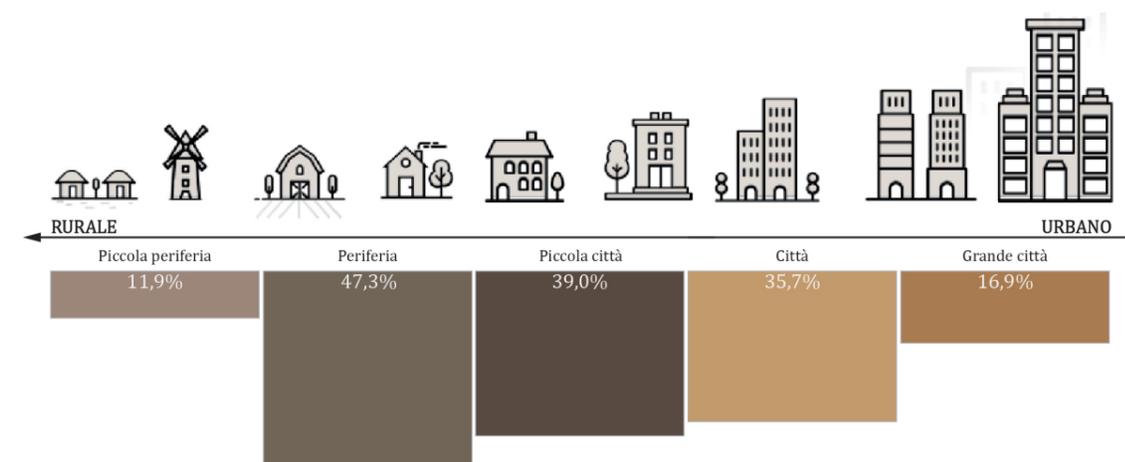
L'immagine 3.6 mostra che l'ambiente abitativo maggiormente preferito è la periferia di dimensioni normali o grandi. Il 47,3% degli intervistati cerca un'abitazione in questo ambiente. Inoltre, le persone preferiscono una città di dimensioni normali o piccole, rispettivamente il 39,0% e il 35,7%. Trovare un'abitazione in una metropoli è la preferenza del 16,9% degli intervistati.

Oltre ad avere una preferenza per le dimensioni del contesto ambientale, gli intervistati preferiscono congiuntamente un certo quartiere all'interno di questo ambiente (n=1458). Solo la metà degli intervistati preferisce un quartiere specifico (48,8%). Quasi un terzo (31,2%) ha scelto due opzioni e il 17,2% tre. L'immagine 3.7 mostra che il sondaggio ha evidenziato che il 70,3% degli intervistati vorrebbe ottenere un'abitazione in una zona residenziale tranquilla. Poco più di un terzo (35,9%) considera l'abitazione simile ad una periferia e quasi un quarto (23,0%) desidera vivere in un ambiente rurale, mentre solo meno della metà degli intervistati (11,9%) desidera vivere in una piccola città. In contrasto con ciò, il

31% degli intervistati considera di vivere in una città "vivace" e il 14,6% vorrebbe vivere nel centro della città.

Il tema della periferia residenziale con fattori di urbanità appare rispondere al compromesso fra capacità economica ed evoluzione della domanda.

Infine, emerge primariamente la domanda verso le città del centro-nord economicamente più attive.



**Immagine 3.6**  
Preferenza dimensione città

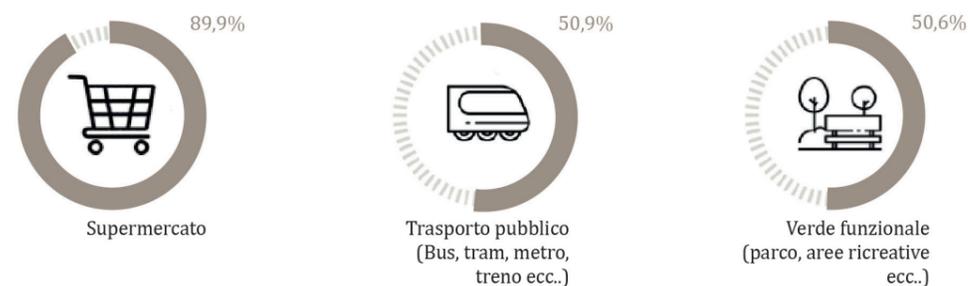


**Immagine 3.7**  
Preferenze sulle caratteristiche di quartiere

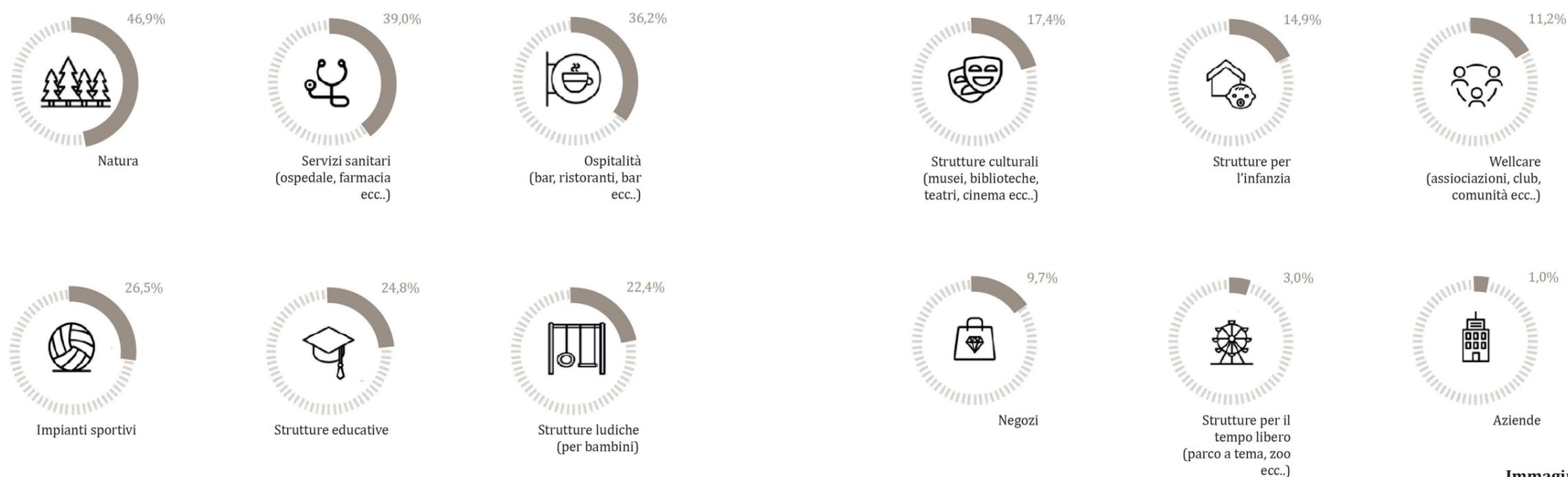
### I servizi

La dimensione della città e il quartiere di preferenza sono in relazione al desiderio di determinati servizi. Il sondaggio ha chiesto quale tipo di servizi le persone preferiscono avere a pochi passi dalla propria abitazione. Il numero di servizi che le persone ritengono importanti va

da uno a quindici (tutte le opzioni proposte). Tuttavia, la mediana è di quattro tipi di servizi e il 97,2% degli intervistati ha indicato la necessità di nove o meno tipi di servizi (n=1458). L'immagine 3.8 presenta una panoramica dei tipi di servizi preferiti. Le percentuali rappresentano la parte degli intervistati che ha selezionato la categoria in questione.



**Immagine 3.8.1**  
Preferenze degli intervistati sui servizi



**Immagine 3.8.2**  
Preferenze degli intervistati sui servizi

I paragrafi precedenti hanno chiarito quali sono attualmente le preferenze abitative del gruppo di intervistati. Con ciò si è risposto alla seconda domanda di ricerca, "Quali sono le preferenze abitative dei proprietari (e aspiranti) nel mercato immobiliare italiano durante l'emergenza Covid-19?".

**Immagine 3.8.3**  
Preferenze degli intervistati sui servizi

La disponibilità nella prossimità di acquistare beni primari pesa molto di più di fattori già molto significativi come la disponibilità di trasporto pubblico o di verde funzionale a discapito di altri servizi come negozi, aziende e strutture per il tempo libero.

### PREFERENZE MUTATE

Questo capitolo fornisce la risposta alla terza domanda: **“In che modo le preferenze abitative dei proprietari (e aspiranti) sono cambiate a causa della crisi del Covid-19, e perché?”**. I seguenti paragrafi presentano una panoramica dei risultati dell'indagine per quanto riguarda l'eventuale cambiamento delle preferenze abitative dichiarate. Viene quindi illustrato il significato di questo cambiamento e ne vengono analizzati i motivi. Il capitolo si conclude con la valutazione delle cause del cambiamento delle preferenze.

La tabella seguente (tabella 3.2) presenta una panoramica delle risposte fornite dagli intervistati quando è stato chiesto loro se le loro preferenze riguardo ad un determinato attributo dell'abitazione fossero cambiate. La tabella presenta le risposte date in numeri e in percentuali. Come si può notare, il numero di intervistati che hanno cambiato le loro preferenze, indipendentemente dal fatto che la Pandemia fosse o meno la causa, varia per ogni attributo e oscilla tra il 24,5% e

il 4,5% del gruppo totale degli intervistati (n=1458). Il cambiamento causato dal Covid-19 varia tra il 6,2% e l'1,7% degli intervistati, ed è in media del 3,4%. I paragrafi successivi spiegano per ogni attributo della tabella 3.2 quanti intervistati hanno cambiato le loro preferenze e che cosa ha comportato questo cambiamento. I paragrafi esplorano inoltre le ragioni di questo fenomeno attraverso le domande qualitative aperte.

Come si può vedere nella tabella 3.2, **l'attributo per il quale le preferenze degli intervistati sono state maggiormente influenzate dalla crisi è il numero di camere preferito**. Inoltre, è rilevante che per la maggior parte degli intervistati il cui numero di camere preferite è cambiato, la causa è stata proprio il Covid-19. In particolare, per il 6,2% del campione totale, il Coronavirus ha causato il cambiamento della loro preferenza, rispetto al 4,2% del campione totale la cui preferenza non è stata causata dalla pandemia. Dato che il numero di camere è l'unico attributo per il quale si verifica questo caso, si può concludere che le preferenze per questo attributo sono state significa-

Se ripensi al periodo prima del Coronavirus, pensi che la tua preferenza sia cambiata o rimasta la stessa?					
		Non lo so	La preferenza è rimasta invariata	La preferenza è cambiata ma non a causa del Covid-19	La preferenza è cambiata a causa del Covid-19
Abitazione preferita	n	34	1312	80	32
	%	2.3%	90.0%	5.5%	2.2%
Grandezza abitazione (m2)	n	78	1265	63	52
	%	5.3%	86.8%	4.3%	3.6%
Grandezza abitazione (n#locali)	n	47	1259	61	91
	%	3.2%	86.4%	4.2%	6.2%
Spazio esterno preferito	n	48	1302	58	50
	%	3.3%	89.3%	4.0%	3.4%
Prezzo preferito	n	94	1006	282	76
	%	6.4%	69.0%	19.3%	5.2%
Luogo preferito (trasferimento)	n	43	1242	117	56
	%	2.9%	85.2%	8.0%	3.8%
Grandezza città preferita	n	57	1329	47	25
	%	3.9%	91.2%	3.2%	1.7%
Caratteristiche luogo preferite	n	42	1342	39	35
	%	2.9%	92.0%	2.7%	2.4%
Vicinanza ai servizi preferiti	n	45	1348	32	33
	%	3.1%	92.5%	2.2%	2.3%

**Tabella 3.2**  
Il cambio di preferenze degli intervistati

tivamente influenzate dalla crisi attuale.

In totale, il 17,8% degli intervistati (n=260) ha dichiarato che le proprie preferenze sono cambiate a causa del Covid-19 per almeno un attributo dell'abitazione (vedi immagine 3.9).

Tuttavia, dato che sono stati studiati nove attributi, la maggior parte delle loro preferenze non è stata influenzata dalla crisi.

**Inoltre, per la maggior parte del gruppo di intervistati (82,2%), le loro preferenze abitative sono rimaste invariate (prima e post pandemia).**

In particolare, come illustrato nell'immagine 3.10, per l'11,0% (n=160 su 1458), il Covid-19 ha influenzato le preferenze abitative per un attributo. Quarantacinque persone (3,1% su 1458) hanno cambiato le loro preferenze a causa del Covid-19 per due attributi abitativi e trentacinque persone (2,4% di 1458) per tre attributi. Il restante 1,3% (n=20, su 1458) ha sperimentato un cambiamento delle preferenze per quattro-sette attributi.

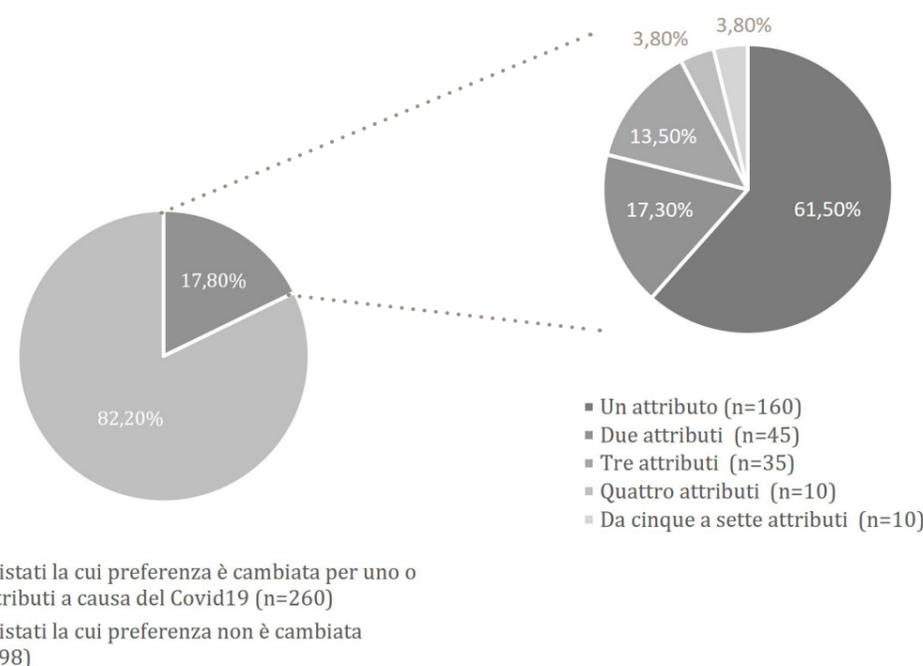
Per il 31,1% degli intervistati (n=454), al-

meno uno o più attributi sono stati modificati dall'inizio della crisi, ma non a causa di essa. Il numero di intervistati che ha indicato un attributo cambiato a priori dalla pandemia è il 19,6% (n=286).

Inoltre, il 6,4% (n=93) rivela che due attributi sono cambiati dall'inizio della crisi e il 2,5% (n=37) dichiara che sono cambiati tre attributi. Il restante 2,6% (n=38) indica che dall'inizio della crisi sono cambiate da quattro a nove attributi dall'inizio della crisi, ma non a causa di essa.

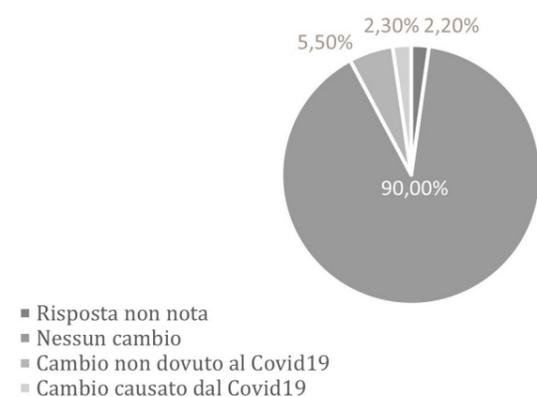
L'analisi di quante preferenze degli intervistati non sono cambiate, mostra che il 51,1% (n=745) indica che nessuna delle preferenze per i vari attributi è cambiata. Circa un quarto (24,1%, n=352) ha cambiato la propria preferenza per un attributo. Si noti che questo dato non rivela se ciò sia causato dal Covid-19 o meno. Il 9,3% (n=136) ha cambiato due attributi.

Il restante 15,4% (n=71) degli intervistati ha cambiato la propria preferenza per tre o più attributi. Per ventitré persone (1,6%) sono cambiate le preferenze per tutti gli attributi.



### Tipologia abitativa

Del gruppo degli intervistati (n=1458), il 90,0% (n=1312) indica che il tipo di abitazione che preferiscono è rimasto invariato dall'inizio della crisi. Per 7,7% (n=112) degli intervistati il tipo di abitazione preferito è cambiato. Trentadue intervistati (28,6% di 112) dichiarano che la loro preferenza è cambiata a causa della pandemia, si tratta del 2,2% del campione totale. Gli altri 80 intervistati hanno indicato che Coronavirus non è stato la ragione del cambiamento. L'immagine 3.11 illustra gli indici di cambiamento.



**Immagine 3.11**  
Preferenze abitative mutate (n=1458)

L'analisi delle preferenze degli intervistati che hanno indicato il Covid-19 come causa del cambiamento (n=32) mostra che sia prima che dopo l'inizio della crisi le categorie di abitazioni preferite sono: l'appartamento, la casa a più piani, l'appartamento al piano superiore o al piano inferiore, le abitazioni a schiera, le case d'angolo, le abitazioni bifamiliari e le abitazioni indipendenti. Tuttavia, all'interno di queste categorie, le preferenze sono cambiate come si evince dalla tabella 10.2. Prima dell'inizio della crisi, il 43,8% (n=14) ha indicato di preferire un'abitazione di tipo "appartamento".

Attualmente, riguardo gli intervistati la cui preferenza è cambiata per la pandemia, solo il 31,3% (n=10) preferisce questo tipo di abitazione. Inoltre, il 25,0% (n=8) ha indicato di preferire una casa a schiera o una casa indipendente prima dell'inizio della crisi vigente. Attualmente, il 59,4% preferisce questo tipo di abitazione (n=19). Anche la "casa bifamiliare" ha guadagnato popolarità; prima della crisi, il 25,0% (n=8) preferiva questa tipologia, mentre attualmente il 43,8% (n=14) ha indicato una preferenza per questa tipologia. L'abitazione indipendente è aumen-

tata in popolarità dal 28,1% (n=9) prima della crisi, al 43,8% (n=14) attualmente. Anche se la casa colonica non è così preferita come le quattro categorie appena discusse, anche essa ha guadagnato popolarità, infatti, prima dell'inizio della crisi, nessuno degli intervistati ha indicato di preferire un agriturismo, mentre attualmente questo numero è salito al 15,6%. Allo stesso modo, il 15,6% ha indicato di preferire un'abitazione con un ufficio o un locale commerciale separato.

Quando si confrontano i cambiamenti nelle preferenze abitative tra il gruppo di intervistati che hanno indicato che le loro preferenze sono cambiate a causa del Coronavirus e gli intervistati che hanno indicato che il cambiamento non è stato causato dalla crisi (n=80), si notano delle somiglianze. Come illustrato nella tabella 3.3, le tipologie di abitazione "a schiera", "semi-abitazione bifamiliare" e "abitazione indipendente" guadagnano popolarità per entrambi i gruppi di intervistati.

Modello abitativo preferito		Prima	Dopo
Appartamento	n	14	10
	%	43.8%	31.3%
Abitazione con terrazzo / villetta a schiera	n	8	19
	%	25.0%	59.4%
Abitazione bifamigliare	n	8	14
	%	25.0%	43.8%
Abitazione indipendente	n	9	14
	%	28.1%	43.8%
Casale	n	0	5
	%	0.0%	15.6%
Abitazione con spazio d'ufficio/business	n	0	5
	%	0.0%	15.6%
Unità abitativa con bagno/cucina condivisi	n	0	1
	%	0.0%	3.1%

**Tabella 3.3**  
Preferenze abitative mutate a causa del covid-19 (n=32)

Allo stesso modo, la casa colonica e l'abitazione con un ufficio o uno spazio commerciale separato hanno guadagnato in popolarità. Tuttavia, il numero di intervistati che preferivano un'abitazione di tipo "appartamento" è rimasto invariato per gli intervistati che hanno dichiarato che il Covid-19 non era la causa del cambiamento, mentre questo tipo di soluzione abitativa ha perso popolarità tra le persone che hanno indicato la pandemia come causa del cambiamento.

Modello abitativo preferito		Prima	Dopo
Appartamento	n	32	32
	%	40.0%	40.0%
Abitazione con terrazzo / villetta a schiera	n	26	33
	%	32.5%	41.3%
Abitazione bifamigliare	n	23	42
	%	28.8%	52.5%
Abitazione indipendente	n	18	32
	%	22.5%	40.0%
Casale	n	3	7
	%	3.8%	8.8%
Abitazione con spazio d'ufficio/business	n	2	6
	%	2.5%	7.5%
Unità abitativa con bagno/cucina condivisi	n	4	5
	%	5.0%	6.3%

Rispondiamo alla seguente domanda: "Perché è cambiata la tipologia di abitazione preferita?".

La Tabella 3.5 mostra le ragioni quantificate fornite dagli intervistati per il cambiamento del tipo di abitazione preferita, il confronto tra gli intervistati le cui preferenze sono cambiate a causa del Coronavirus e gli intervistati le cui preferenze sono state cambiate ma non a causa di esso, mostra che le motivazioni del cambiamento sono state diverse.

**Tabella 3.4**  
Preferenze abitative mutate a priori dal Covid-19  
(n=80)

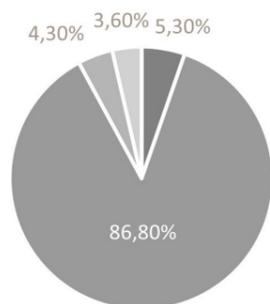
Sembra che le persone le cui preferenze sono cambiate dopo l'inizio della crisi, ma non a causa di essa, indicano prevalentemente che il cambiamento di preferenza per l'abitazione è dovuto ad una disponibilità finanziaria maggiore. Gli intervistati per i quali Covid-19 ha fatto sì che attualmente preferissero una tipologia di abitazione diversa da quella precedente, spesso citano il lavoro da casa e il desiderio di avere un giardino o una natura vicina come motivo principale.

Perché la preferenza è cambiata?	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia, ma non a causa di essa (n=57)	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia (n=30)
Perdita lavoro	0.00%	5.60%
Anzianità (età)	13.10%	0.00%
Cambio composizione familiare	8.20%	5.60%
Possibilità finanziarie aumentate	19.70%	2.80%
Prezzo alto delle case	6.60%	13.90%
Carenza abitativa	3.30%	2.80%
Lavoro da casa	13.10%	16.70%
Disturbo/molestia abitativa	9.80%	0.00%
Desiderio di giardino/natura	11.50%	38.90%
Altro	14.80%	13.90%

Queste mutate preferenze fanno sì che le abitazioni più piccole e prive di spazi esterni, come gli appartamenti, diventino meno preferite, mentre le abitazioni più spaziose che possiedono tali attributi guadagnano popolarità. Come ha dichiarato un intervistato: "Prima della Pandemia, prendevo in considerazione un appartamento con una sola camera da letto. Ora non più. Ho bisogno di uno spazio dove poter mettere la mia scrivania, una buona sedia e un grande schermo".

**Tabella 3.5**  
Confronto preferenze abitative mutate a causa e a priori del Covid-19

Emerge, inoltre, che “non prenderebbe in considerazione una casa senza spazio esterno, un balcone o altro”. La sua opinione riassume il sentimento generale degli intervistati. Infine, sembra che a causa del Covid-19 gli intervistati siano diventati consapevoli dei rischi di contaminazione posti dagli spazi condivisi e/o pubblici. Per questo motivo, alcuni intervistati dichiarano che “a causa del Covid, [vorrebbero] evitare ascensori e scale”.



- Risposta non nota
- Nessun cambio
- Cambio non dovuto al Covid19
- Cambio causato dal Covid19

**Immagine 3.12**

Preferenze dimensioni abitative mutate (m2)

Per quanto riguarda la dimensione abitativa, dei 1458 intervistati, l’86,8% (n=1265) ha indicato di non aver constatato alcun cambiamento nella preferenza sulla dimensione dell’abitazione preferita e il 5,3% dichiara di non saperlo. Per 115 persone (7,9%) le loro preferenze sulla dimensione abitativa preferita sono cambiate. Per 52 persone (3,6% su 1265) il cambiamento è stato causato dal Coronavirus; per il restante 4,3% (n=63) esso non è stato la causa.

I rapporti di variazione sono illustrati nell’immagine 3.12.

Nella tabella 3.6 è riportata un’analisi dei cambiamenti nelle preferenze degli intervistati che hanno indicato nel Covid-19 la causa del cambiamento (n=51). Inoltre, mostra che il 66,7% (n=34) di questi intervistati preferisce attualmente uno spazio più grande di quello che preferiva prima della Pandemia. Questo dato è evidenziato in giallo. In totale, il 74,6% (n=38) indica di volere un’abitazione più grande di quella che preferiva prima. Otto intervistati (15,8%) indicano di volere un’abitazione più piccola di quella che preferivano prima della crisi vigente.

Quale superficie cercavi prima della crisi del coronavirus?		Quando grande deve essere la tua casa? Quale superficie cerchi attualmente?					Totale
		da 50 a 75m2	da 75 a 100m2	da 100 a 125m2	da 125 a 150m2	oltre i 150m2	
non lo so	n	0	1	0	0	1	2
	%	0.0%	2.0%	0.0%	0.0%	2.0%	3.9%
da 50 a 75m2	n	2	8	0	1	0	11
	%	3.9%	15.7%	0.0%	2.0%	0.0%	21.6%
da 75 a 100m2	n	1	0	11	1	0	13
	%	2.0%	0.0%	21.6%	2.0%	0.0%	25.5%
da 100 a 125m2	n	0	3	0	8	2	13
	%	0.0%	5.9%	0.0%	15.7%	3.9%	25.5%
da 125 a 150m2	n	0	0	2	0	7	9
	%	0.0%	0.0%	3.9%	0.0%	13.7%	17.6%
oltre i 150m2	n	0	1	0	1	1	3
	%	0.0%	2.0%	0.0%	2.0%	2.0%	5.9%
Totale	n	3	13	13	11	11	51
	%	5.9%	25.5%	25.5%	21.6%	21.6%	100.0%

**Tabella 3.6**

Confronto preferenze abitative mutate a causa del Covid-19 (m2)

Confrontando questi cambiamenti nelle preferenze con i cambiamenti misurati dagli intervistati che hanno dichiarato che il Coronavirus non era la causa, come mostrato nella tabella 3.7, sembra che la tendenza sia simile, anche se meno forte. Dei 63 intervistati di questo gruppo, il 39,6% (n=25) preferisce attualmente una stanza in più rispetto a quella che preferiva prima della crisi (evidenziato in giallo) e, in totale, il 52,4% (n=33) indica

di volere un’abitazione più grande di quella che preferiva prima. Il gruppo che desiderava un’abitazione più piccola rispetto a prima è più sostanziale; il 30,2% (n=19) degli intervistati che hanno sperimentato un cambiamento di preferenze, di cui il Covid-19 non è stato la causa, desidera attualmente un’abitazione più piccola. Di nove intervistati (14,4%) la preferenza è cambiata ma rientra ancora nella stessa fascia dimensionale antecedente.

Quale superficie cercavi prima della crisi del coronavirus?		da 50 a 75m2	da 75 a 100m2	da 100 a 125m2	da 125 a 150m2	oltre i 150m2	Totale
non lo so	n	1	0	0	0	1	2
	%	1.6%	0.0%	0.0%	0.0%	1.6%	3.2%
fino a 50m2	n	2	2	0	0	0	4
	%	3.2%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	6.3%
da 50 a 75m2	n	1	6	2	1	0	10
	%	1.6%	9.5%	3.2%	1.6%	0.0%	15.9%
da 75 a 100m2	n	5	2	7	2	0	16
	%	7.9%	3.2%	11.1%	3.2%	0.0%	25.4%
da 100 a 125m2	n	0	6	3	4	1	14
	%	0.0%	9.5%	4.8%	6.3%	1.6%	22.2%
da 125 a 150m2	n	2	0	1	1	6	10
	%	3.2%	0.0%	1.6%	1.6%	9.5%	15.9%
oltre i 150m2	n	0	1	2	2	2	7
	%	0.0%	1.6%	3.2%	3.2%	3.2%	11.1%
Totale	n	11	17	15	10	10	63
	%	17.5%	27.0%	23.8%	15.9%	15.9%	100.0%

Tabella 3.7

Preferenze abitative mutate a priori dal Covid-19 (m2)

Rispondiamo, quindi alla seguente domanda: "Perché è cambiata la dimensione dell'abitazione preferita (superficie m2)?". La Tabella 3.8 mostra le ragioni quantificate che gli intervistati hanno fornito per la modifica della dimensione (superficie) preferita dell'abitazione. **La ragione principale per gli intervistati la cui preferenza è cambiata a causa del Covid-19, e che attualmente desi-**

**derano una dimensione maggiore rispetto a prima, è la necessità di avere un luogo di lavoro.** Inoltre, gli intervistati indicano che il fatto di lavorare da casa, e quindi di stare a casa così tanto, li ha portati a vivere molto di più con gli altri abitanti e a desiderare più spazio abitativo. **Gli intervistati la cui superficie abitativa preferita è aumentata, ma non a causa della crisi, indicano che le ragio-**

Perché la preferenza è cambiata?	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia, ma non a causa di essa (n=45)	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia (n=45)
Circostanze personali	2.20%	2.20%
Cambio di composizione familiare	34.80%	4.30%
Ragioni finanziarie	30.40%	10.90%
Lavoro da casa	13.00%	56.50%
Indipendenza	6.50%	15.20%
Giardino/natura	2.10%	6.50%
Altro	10.90%	4.30%

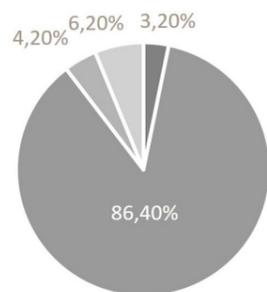
Tabella 3.8

Confronto preferenze abitative mutate a causa e a priori dal Covid-19 (m2)

**ni sono da ricercare nel fatto che i nuclei familiari sono aumentati di numero a causa, ad esempio, di matrimoni o nascite, e/o che le possibilità finanziarie sono aumentate, ad esempio a causa di promozioni o matrimoni (reddito combinato).** Questi intervistati hanno quindi bisogno di più spazio o sono in grado di permetterselo. D'altra parte, gli intervistati la cui superficie abitativa preferita è diminuita, ma non a cau-

alla diminuzione della composizione del nucleo familiare, a causa, ad esempio, di un divorzio o del decesso di un membro del nucleo, e/o ad una limitata disponibilità finanziaria. Gli intervistati hanno quindi bisogno di meno spazio o possono permettersi di meno. Quest'ultimo caso è causato dalla perdita del lavoro e/o dall'aumento dei prezzi degli alloggi. Come spiega un intervistato: "Le case sono aumentate di prezzo dall'inizio della

Pandemia, uno spazio abitativo più ampio non è più finanziariamente possibile. Il numero di stanze disponibili per dormire o per altre attività come il lavoro, che gli intervistati preferiscono, sono cambiati per il 10,4% (n=152) del gruppo di intervistati (n=1458). Circa due terzi di loro (n=91, 6,2% di 1458) dichiarano che la loro preferenza è cambiata a causa del Coronavirus. Il restante 4,2% (n=61) indica che il Covid-19 non è stata la causa del cambiamento. Dal momento che il 3,2% (n=47) degli intervistati indicano di non sapere se la loro preferenza è cambiata, rimane l'86,4% (n=1259) degli intervistati la cui preferenza è rimasta invariata. I rapporti di variazione sono illustrati nell'immagine 3.13.



■ Risposta non nota  
 ■ Nessun cambio  
 ■ Cambio non dovuto al Covid19  
 ■ Cambio causato dal Covid19

**Immagine 3.13**  
 Preferenze dimensioni abitative mutate (stanze)

Come si può vedere nella tabella 3.9, tra gli intervistati che hanno dichiarato che il Coronavirus ha causato il cambiamento della loro preferenza sul numero di camere (n=91), il 90,1% (n=82) dichiara di volere una camera in più rispetto a prima (indicato in giallo). In totale, il 91,2% preferisce attualmente avere più camere di quelle che preferiva prima. Sei intervistati (6,6%) hanno dichiarato di volere meno stanze.

La variazione del numero di stanze preferite dagli intervistati che hanno dichiarato che il Coronavirus non era la causa mostra una tendenza meno chiara, come illustrato nella tabella 3.10. Di questi intervistati (n=61), il 52,5% (n=32) attualmente preferisce avere una stanza in più rispetto al passato e il 26,2% (n=16) preferisce ottenere una stanza in meno (evidenziato in giallo). In totale, il 59,0% (n=36) di questi intervistati attualmente preferisce avere più stanze rispetto a prima e il 29,5% (n=18) preferisce avere meno stanze. Sette intervistati (11,5%) hanno dichiarato che le loro preferenze riguardo al numero di camere sono cambiate ma le loro risposte inerenti a questi cambiamenti sono state inconcludenti.

		Quanti locali e/o stanze dovrebbe avere come minimo la tua nuova casa?					
		1 locale	2 locali	3 locali	4 locali	5 locali	6 locali
Quanti locali e/o stanze volevi come minimo nella tua casa prima della Pandemia?	1 locale	0	12	0	0	0	0
	2 locali	0	2	29	0	0	0
	3 locali	0	1	0	28	0	0
	4 locali	0	0	1	0	12	1
	5 locali	0	0	0	1	0	1
	6/7 locali	0	1	0	1	1	0
	<b>Totale</b>	<b>0</b>	<b>16</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>13</b>	<b>2</b>

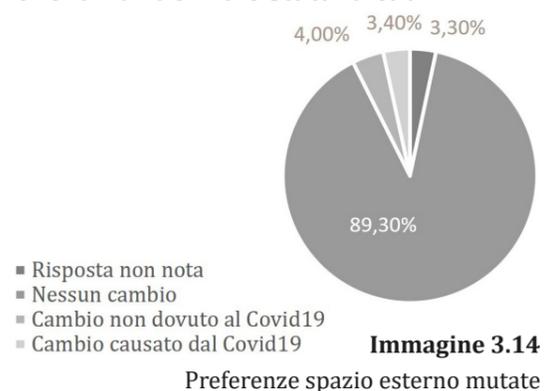
**Tabella 3.9**  
 Preferenze dimensione abitativa in n stanze mutate a causa del Covid19

		Quanti locali e/o stanze dovrebbe avere come minimo la tua nuova casa?					
		1 locale	2 locali	3 locali	4 locali	5 locali	6 locali
Quanti locali e/o stanze volevi come minimo nella tua casa prima della Pandemia?	1 locale	0	7	0	1	0	0
	2 locali	3	1	16	2	0	0
	3 locali	0	7	4	8	1	0
	4 locali	0	2	5	1	0	1
	5 locali	0	0	0	0	0	1
	6/7 locali	0	0	0	0	0	2
	<b>Totale</b>	<b>3</b>	<b>17</b>	<b>25</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>4</b>

**Tabella 3.10**  
 Preferenze dimensione abitativa in n stanze mutate non a causa del Covid19

### Spazio esterno

Il numero di intervistati le cui preferenze relative allo spazio esterno sono cambiate dall'inizio della crisi è del 7,7% (n=108); 50 persone (3,4%) dichiarano di aver cambiato le loro preferenze a causa del Covid-19, mentre 58 persone (4,0%) affermano che la crisi non è stata la causa. **Il 3,3% (n=48) degli intervistati non sa se le proprie preferenze sono cambiate e l'89,3% (n=1302) dichiara di non aver registrato nessun cambiamento nelle loro preferenze riguardo allo spazio esterno.** Le percentuali di cambiamento sono illustrate nella immagine 3.14. **Tra gli intervistati che hanno dichiarato che la Pandemia è stata la cau-**



**sa del cambiamento della preferenza sullo spazio esterno**, la maggior parte ha indicato che sia prima che dopo l'inizio della crisi preferiva un balcone o un giardino, come si può vedere nella tabella 3.11. Tuttavia, dopo l'inizio della crisi, il balcone è preferito dal 27,3% degli intervistati (n=12), mentre il 47,7% (n=21) lo preferiva prima della Pandemia. **Il giardino è aumentato di popolarità; attualmente il 90,9% degli intervistati (n=40) preferisce un giardino, rispetto al 65,9% (n=29) prima dell'inizio della crisi.** Come si può vedere nella tabella 3.12, tra gli intervistati le cui preferenze sono cambiate dall'inizio della crisi ma non a causa della crisi (n=51, valori mancanti=7), il giardino è attualmente più preferito e voluto di prima. Prima della crisi, il 58,8% (n=30) degli intervistati ha dichiarato di preferire un giardino, mentre attualmente il 78,4% (n=40) degli intervistati preferisce avere un giardino. Prima dell'inizio della crisi, il balcone era preferito dal 41,2% (n=21) degli intervistati, mentre attualmente è preferito dal 39,2% (n=20) di loro. Pertanto, questo gruppo mostra tendenze simili nella modifica delle preferenze per lo spazio esterno

Preferenza dello spazio esterno (multiple risposte consentite)	In precedenza		Attualmente	
	Conteggio	Percentuale	Conteggio	Percentuale
Giardino (più grande)	29	65.90%	40	90.90%
Balcone (più grande)	21	47.70%	12	27.30%
Cortile (più grande)	2	4.50%	8	18.20%
Patio (più grande)	1	2.30%	3	6.80%
Altro	1	2.30%	6	13.60%

**Tabella 3.11**  
Preferenza spazio aperto mutato a causa del Covid19

Preferenza dello spazio esterno (multiple risposte consentite)	In precedenza		Attualmente	
	Conteggio	Percentuale	Conteggio	Percentuale
Giardino (più grande)	30	58.80%	40	78.40%
Balcone (più grande)	21	41.20%	20	39.20%
Cortile (più grande)	8	15.70%	13	25.50%
Patio (più grande)	5	9.80%	7	13.60%
Altro	3	5.90%	6	11.80%

**Tabella 3.12**  
Preferenza spazio aperto mutato non a causa del Covid19

Ci si pone quindi la seguente domanda **“Perché è cambiata la preferenza sullo spazio esterno desiderato?”**.

La Tabella 3.13 mostra le ragioni quantificate fornite dagli intervistati che hanno cambiato la preferenza sugli spazi abitativi esterni. Tra gli intervistati per i quali il Covid18 ha fatto sì che preferissero un altro tipo di spazio esterno (tra i quali il giardino e il balcone sono aumentati di popolarità), tre su quattro citano il bisogno di verde, spazio e/o libertà come motivo del cambiamento. Uno degli intervistati ha spiegato: “Tengo presente che un giardino è molto bello quando non si può quasi uscire di casa [...] nel caso in cui questo tipo di misure debba essere preso più spesso a causa di possibili virus futuri”. Un altro ha precisato che “a causa della mancanza di attività all’aperto, ora cerco divertimento nel giardinaggio”. Un terzo intervistato spiega che il tipo di spazio esterno all’aperto è legato al fatto che “è spazioso e ben posizionato rispetto al sole. Soprattutto ora che si sta molto a casa, la luce del sole è importantissima per la salute e la positività”. Questi intervistati vedono quindi lo spazio esterno

come un luogo che offre possibilità di socializzazione, intrattenimento e che sostiene la salute mentale.

Gli intervistati il cui spazio esterno preferito è cambiato, ma non a causa del Covid19, citano più spesso motivi finanziari. Ad esempio, come spiega un intervistato: “Penso che sia importante poter uscire all’aperto. Poiché il mercato immobiliare è così difficile, mi accontento di qualsiasi tipo di spazio esterno”. Questa preferenza non è cambiata a causa del Coronavirus, ma a causa del mercato immobiliare”.

**Anche se gli intervistati di entrambi i gruppi affermano che il tipo di spazio esterno è una preferenza secondaria, in quanto il requisito primario è avere uno spazio esterno, le persone in generale apprezzano di più un giardino che altri tipi di soluzione.** Questo è visibile anche nella diminuzione della popolarità del balcone, così come nella diminuzione della popolarità dei tipi di abitazione che contengono un balcone, come l’appartamento. Sembra che le persone si accontentino di altri tipi di spazio esterno oltre al giardino a causa di vincoli, ad esempio finanziari o di offerta.

Perché la preferenza è cambiata?	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia, ma non a causa di essa (n=37)	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia (n=37)
Cambio di composizione familiare	13.90%	0.00%
Ragioni finanziarie	22.20%	2.70%
Lavoro da casa	8.30%	0.00%
Necessità di maggior tranquillità e privacy	2.80%	8.10%
Necessità di spazi verdi e libertà in natura	30.60%	75.70%
Altro	22.20%	13.50%

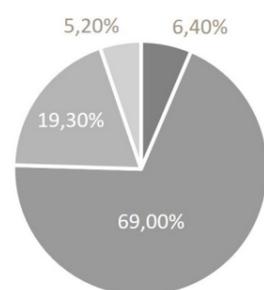
**Tabella 3.13**

Confronto preferenze sullo spazio aperto mutate a causa e a priori dal Covid-19

### Il prezzo

Per un numero significativo di persone è cambiata la fascia di prezzo all’interno della quale si preferisce trovare un’abitazione; Il 24,5% (n=358) indica che il proprio prezzo preferito è cambiato dall’inizio della crisi da Coronavirus. Tuttavia, la maggior parte (n=282, 19,3% di 1458) indica che il cambiamento di preferenza non è dovuto al Covid-19. Il restante

5,2% (n=76) afferma che la Pandemia è stata effettivamente la causa. Per il 69,0% degli intervistati (n=1006), la loro fascia di prezzo preferita è rimasta la stessa. Un gruppo del 6,4% (n=94) indica di non sapere se la loro fascia di prezzo preferita sia cambiata a seguito della crisi. I rapporti di variazione sono illustrati nell’immagine 3.15.



- Risposta non nota
- Nessun cambio
- Cambio non dovuto al Covid19
- Cambio causato dal Covid19

**Immagine 3.15**  
Preferenze sul prezzo mutate

Come si può vedere nella tabella 3.14, degli intervistati che hanno indicato che la fascia di prezzo preferita è cambiata a causa del Coronavirus (n=76), la maggioranza è attualmente alla ricerca di un'abitazione che rientri in una fascia di prezzo più alta di quanto preferissero prima dell'inizio della crisi. Il 57,9% (n=44) è attualmente alla ricerca di un'abitazione che ha una fascia di prezzo superiore (evidenziato in giallo in alto nella tabella 3.14). In totale, il 64,5% (n=49) attualmente preferisce una

fascia di prezzo più alta rispetto a prima (una o più fasce di prezzo più alte). Al contrario, 17,1% (n=13) attualmente preferisce una fascia di prezzo più bassa (evidenziato in basso nella tabella 3.14). In totale, diciotto persone (23,7%) attualmente preferiscono una fascia di prezzo inferiore rispetto a prima. Un decimo (10,5%, n=8) delle persone che afferma che il loro prezzo preferito è cambiato a causa del Coronavirus indica che il prezzo attualmente preferito rientra nella stessa fascia del prezzo preferito prima della crisi.

Analizzando come sono cambiate le preferenze degli intervistati che hanno affermato che il Covid19 non era il motivo per il cambiamento di tendenza, tende più fortemente a preferirsi una fascia di prezzo più alta. Questo può essere visto nella tabella 3.15. Tra questi intervistati (n=279, valori mancanti=3), il 79,9% (n=223) è attualmente alla ricerca di un'abitazione con una fascia di prezzo più alta rispetto a prima dell'inizio della crisi. Il 73,0% (n=203 su 279) cerca un'abitazione con una fascia di prezzo superiore (evidenziato in giallo in alto nella tabella 3.15). Attualmente solo ventiquattro per-

sone (8,6%) preferiscono un'abitazione con una fascia di prezzo più bassa, di cui diciannove persone (6,8% su 279) cercano una fascia di prezzo più bassa

(evidenziato in giallo in basso). Il 7,9% (n=22) afferma che il loro prezzo preferito è cambiato ma che attualmente rientra nello stesso intervallo di prima.

	In che fascia di prezzo cerchi casa? prendere in considerazione la tua situazione finanziaria									Totale
	< 150.000 €	150.000 € - 200.000 €	200.000 € - 250.000 €	250.000 € - 300.000 €	300.000 € - 400.000 €	400.000 € - 600.000 €	600.000 € - 800.000 €	800.000 € - 1.000.000 €	> 1.000.000 €	
Non lo so	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
< 150.000 €	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
150.000 € - 200.000 €	0	1	6	1	0	0	0	0	0	8
200.000 € - 250.000 €	0	5	1	11	1	0	0	0	0	18
250.000 € - 300.000 €	0	1	2	1	18	0	0	0	0	22
300.000 € - 400.000 €	0	1	0	1	0	6	0	0	0	8
400.000 € - 600.000 €	0	0	0	1	3	4	2	0	0	10
600.000 € - 800.000 €	0	0	0	0	1	2	0	2	2	7
800.000 € - 1.000.000 €	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
> 1.000.000 €	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Totale</b>	<b>1</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>16</b>	<b>23</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>75</b>

**Tabella 3.14**  
Confronto preferenze sul prezzo mutate a causa del Covid-19

	In che fascia di prezzo cerchi casa? prendere in considerazione la tua situazione finanziaria									
	< 150.000 €	150.000 € - 200.000 €	200.000 € - 250.000 €	250.000 € - 300.000 €	300.000 € - 400.000 €	400.000 € - 600.000 €	600.000 € - 800.000 €	800.000 € - 1.000.000 €	> 1.000.000 €	Totale
Non lo so	0	0	2	2	2	3	1	0	0	10
< 150.000 €	1	8	2	1	0	0	0	0	0	12
150.000 € - 200.000 €	0	1	22	3	2	1	0	0	0	29
200.000 € - 250.000 €	0	5	1	33	5	2	0	0	0	46
250.000 € - 300.000 €	0	1	6	4	56	1	0	0	0	68
300.000 € - 400.000 €	0	0	0	7	9	66	2	0	0	84
400.000 € - 600.000 €	0	1	1	1	1	6	13	1	0	24
600.000 € - 800.000 €	0	0	0	0	0	0	0	3	0	3
800.000 € - 1.000.000 €	0	0	0	0	0	1	0	1	0	2
> 1.000.000 €	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
<b>Totale</b>	<b>1</b>	<b>16</b>	<b>34</b>	<b>51</b>	<b>75</b>	<b>80</b>	<b>16</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>279</b>

Tabella 3.15

Confronto preferenze sul prezzo mutate non a causa del Covid-19

Rispondiamo quindi alla seguente domanda **“Perché è cambiata la fascia di prezzo preferita?”**. La tabella 3.16 mostra i motivi quantificati forniti dagli intervistati riguardanti la loro fascia di prezzo preferita variata. Come si può vedere, gli intervistati di entrambi i gruppi spesso indicano l'aumento dei prezzi delle abitazioni come la ragione del cambiamento del prezzo preferito. L'effetto di questo va in due direzioni. **Da un lato, ci sono intervistati che, a causa dell'aumento**

**dei prezzi, sono rimasti con le loro preferenze abitative ma hanno aumentato il budget. Altri rimangono con il loro budget e adattano le loro preferenze abitative.** Esiste quindi una relazione tra quest'ultimo gruppo di intervistati il cui budget è rimasto simile e gli intervistati che hanno indicato che la dimensione dell'abitazione (superficie) prevista è diminuita a causa di altri fattori oltre al Covid19. Gli intervistati la cui fascia di prezzo preferita è cambiata a causa del

Covid19, più spesso menzionano di avere minori possibilità finanziarie. Un esempio è un intervistato che ha chiarito la perdita di reddito a causa della crisi: “Poiché non posso più svolgere il mio lavoro (settore dei viaggi) dalla crisi, sono costretto a cercare una casa in una fascia di prezzo ridotta”. Al contrario, gli intervistati le cui preferenze non sono cambiate a causa della crisi hanno spesso maggiori possibilità finanziarie. I motivi menzionati sono, tra altri, avere esigenze differenti rispetto all'attuale abitazione, aumento del reddito e aver ottenuto una promozione. La differenza tra avere meno o più possibilità finanziarie tra gli intervistati le cui preferenze sono cambiate a causa o meno della Pandemia, spiega la differenza nella preferenza di fascia di prezzo target tra loro (tra gli intervistati il cui cambiamento non è stato causato dal virus, una percentuale più alta è in ricerca di un'abitazione con fascia di prezzo più alta, ovvero il 79,9% contro il 64,5%). Inoltre, poiché la maggior parte delle persone le cui possibilità finanziarie sono diminuite ha nominato il Covid19 come la causa, mentre le persone che hanno sperimentato un aumento delle possibilità finanziarie no.

Sembra che gli intervistati siano più propensi a indicare il Coronavirus come causa di una diminuzione piuttosto che di un aumento.

C'è anche una differenza nel numero di intervistati che hanno indicato di avere maggiori possibilità finanziarie e il numero che ha indicato di avere minori possibilità finanziarie.

**Il gruppo con maggiori possibilità è relativamente grande il doppio del gruppo con minori possibilità finanziarie. Una possibile spiegazione potrebbe essere il livello di istruzione elevato del gruppo intervistato.**

Le persone altamente istruite lavorano più spesso in settori che traggono profitto dalla crisi e che comprendono molti lavori d'ufficio che, come menzionato nel precedente capitolo, è possibile eseguire da casa. Poiché il gruppo di intervistati è altamente istruito, questo potrebbe spiegare perché hanno aumentato le loro possibilità finanziarie più che diminuite.

Inoltre, il campione non considera quanti hanno abbandonato la propensione al cambiamento in funzione della restrizione del reddito.

Perchè la preferenza è cambiata?	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia, ma non a causa di essa (n=248)	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia (n=69)
Cambio di composizione familiare	2.70%	1.40%
Maggior possibilità finanziarie	41.20%	11.30%
Minor possibilità finanziarie	4.30%	23.90%
Prezzo aumentato	46.30%	52.10%
Bisogno di un'abitazione più grande	1.60%	8.50%
Altro	3.90%	2.80%

**Tabella 3.16**  
Confronto preferenze sul prezzo mutate a causa e a priori del Covid-19

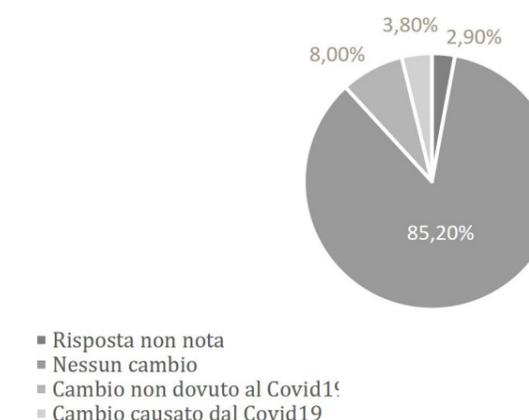
### Località

Il luogo preferito in cui le persone desiderano trasferirsi è cambiato per l'11,8% (n=173) dei 1458 intervistati. Per l'8,0% (n=117) questo cambiamento non è stato causato dalla crisi da Coronavirus. Per il restante 3,8% (n=56), la crisi è stata effettivamente la ragione alla base del cambiamento. La località preferita è rimasta la stessa per l'85,2% degli intervistati (n=1242). Un gruppo del 2,9% (n=43) ha indicato di non sapere se la propria

preferenza riguardo al luogo sia cambiata dall'inizio della crisi. I rapporti di cambiamento sono illustrati nell'immagine 3.16.

Come si può vedere nella tabella 3.17, gli intervistati la cui preferenza è cambiata a causa della crisi, attualmente considerano più spesso l'allontanarsi dall'attuale luogo di residenza rispetto a prima. Il numero di persone che pensano di trasferirsi all'interno dell'attuale comune è rimasto pressoché invariato; Prima dell'inizio della crisi 29 persone (51,8%) considera-

no questa opzione e attualmente 32 persone (57,1%) la considerano. Tuttavia, sembra che il trasferimento in un altro comune abbia guadagnato popolarità tra questo gruppo di intervistati. Prima dell'inizio della crisi, il 30,4% (n=17) considerava di trasferirsi in un altro comune all'interno della provincia attuale, contro il 71,4% (n=40) attuale. Anche il trasferimento in un'altra provincia ha guadagnato popolarità; prima della crisi il 12,5% (n=7) considerava di trasferirsi in un'altra provincia. Attualmente, il 39,3% (n=22) lo considera.



**Immagine 3.16**  
Preferenze sulla località mutate

Preferenza distanza di trasferimento (multiple risposte consentite)	In precedenza		Attualmente	
Nello stesso quartiere	9	16.10%	9	16.10%
Nello stessa circoscrizione	9	16.10%	10	17.90%
Nello stesso comune	29	51.80%	32	57.10%
Nella stessa provincia	17	30.40%	40	71.40%
In un'altra provincia	7	12.50%	22	39.30%
In un altro paese	2	3.60%	2	3.60%

**Tabella 3.17**  
Confronto preferenze sulla località mutate a causa del Covid-19

Preferenza distanza di trasferimento (multiple risposte consentite)	In precedenza		Attualmente	
Nello stesso quartiere	20	17.10%	18	15.40%
Nello stessa circoscrizione	20	17.10%	17	14.50%
Nello stesso comune	67	57.30%	53	45.30%
Nella stessa provincia	37	31.60%	78	66.70%
In un'altra provincia	24	20.50%	47	40.20%
In un altro paese	4	3.40%	3	2.60%

**Tabella 3.18**  
Confronto preferenze sulla località non a causa  
del Covid-19

Confrontando questi risultati con i cambiamenti di preferenza degli intervistati che hanno affermato che la Pandemia non era la causa, come mostrato nella tabella 3.18, sono visibili tendenze simili. Quasi la metà di questi intervistati considera di trasferirsi all'interno del comune attuale, sia prima (57,3%, n=67) che dopo l'inizio della crisi (45,3%, n=53). Inoltre, analogamente al precedente gruppo di in-

tervistati, **il trasferimento in un altro comune all'interno della provincia attuale è attualmente più spesso preferito** (66,7%, n=78) rispetto a prima (31,6%, n=37). Infine, è diventato più spesso preferito anche il trasferimento in un'altra provincia; Attualmente, il 40,2% (n=47) preferisce questa opzione, rispetto al 20,5% (n=24) che la preferiva prima dell'inizio della crisi.

Rispondiamo quindi alla seguente domanda **“Perché è cambiata la distanza di trasferimento preferita?”**.

La tabella 3.19 mostra i motivi quantificati forniti dagli intervistati per la modifica della distanza di trasferimento preferita. Come si può vedere, gran parte degli intervistati la cui distanza di trasferimento preferita è cambiata a causa del Coronavirus cita il lavoro da casa nel loro ragionamento. Ad esempio, un intervistato ha spiegato: “Ora posso vivere fisicamente lontano dal mio lavoro e questo offre più possibilità”. Un altro ha affermato: “Andare in ufficio cinque giorni alla settimana non accadrà più, quindi questo ha ampliato la mia area di ricerca”.

Gli intervistati le cui preferenze non sono cambiate a causa della Pandemia menzionano motivi finanziari e l'offerta di alloggi disponibili nelle loro spiegazioni. Gli intervistati hanno menzionato ad esempio che “a causa del difficile mercato immobiliare, ho ampliato la mia area di ricerca” e “poiché le case in città sono diventate troppo costose, [...] ora sto cercando in periferia”.

Poiché le tendenze nella distanza di trasferimento preferita modificata sono così simili tra gli intervistati che hanno affermato che il Covid19 ha causato il loro cambiamento d'idea e gli intervistati che hanno affermato che il Covid19 non lo ha fatto, sembra che i motivi sopra menzionati si influenzino a vicenda. Senza la possibilità di lavorare da casa, gli intervistati non avrebbero potuto prendere in considerazione l'idea di trasferirsi più lontano, anche se l'abitazione preferita non fosse disponibile o abbordabile nell'attuale luogo di residenza.

Tuttavia, senza l'aumento dei prezzi delle case e la scarsità di offerta di alloggi, gli intervistati potrebbero non prendere in considerazione nemmeno l'idea di allontanarsi ulteriormente, indipendentemente dalla possibilità di lavorare da casa. Per determinare l'effetto del Covid19 sulla questione, sono quindi necessarie ulteriori ricerche.

Perchè la preferenza è cambiata?	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia, ma non a causa di essa (n=96)	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia (n=48)
Circostanze personali	30.60%	0.00%
Cambio di composizione familiare	7.10%	4.00%
Ragioni finanziarie	28.60%	14.00%
Essere più vicino a determinati servizi e/o familiari	7.10%	12.00%
Lavoro da casa	9.20%	42.00%
Voglia di maggiore tranquillità	4.10%	8.00%
Voglia di natura e/o spazio all'aperto	9.20%	12.00%
Altro	4.10%	0.00%

**Tabella 3.19**  
Confronto preferenze sulla località a causa e a priori del Covid-19

### Dimensione città

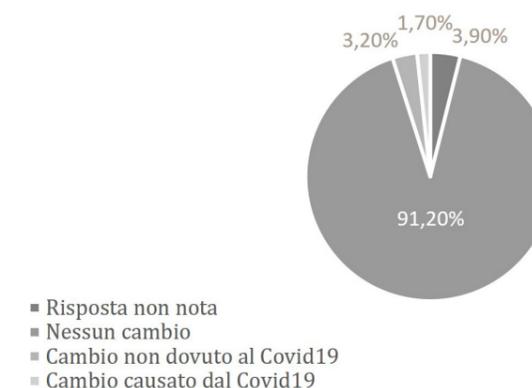
Del gruppo di intervistati (n=1458), **il 91,2% (n=1329) non ha cambiato la propria preferenza riguardo alla dimensione della città in cui desidera vivere.** Per settantadue persone (4,9%) la preferenza è cambiata; Il 3,2% (n=47) afferma che il cambiamento non è stato causato dalla crisi del Coronavirus e

l'1,7% (n=25) ha indicato che il cambiamento è stato effettivamente causato dalla crisi. Un gruppo del 3,9% (n=57) non sa se le proprie preferenze riguardo alla dimensione della città sono cambiate. I rapporti di modifica sono mostrati nell'immagine 3.17.

Come mostra la tabella 3.20, dei venticinque intervistati che affermano che il

Covid19 ha causato il loro cambiamento di preferenza, l'80,0% (n=20) considerava di vivere in una città di dimensioni normali prima dell'inizio della crisi. Ciò è in contrasto con il 24,0% (n=6) che attualmente considera una città di dimensioni normali. Inoltre, il 20% (n=5) in precedenza considerava di vivere in una grande città rispetto al 12,0% (n=3) attualmente. D'altra parte, il 28,0% (n=7) in precedenza considerava una piccola città rispetto al 40,0% (n=10) di oggi. Inoltre, mentre il 12,0% (n=3) preferiva una periferia (grande) prima dell'inizio della crisi, attualmente il 76,0% (n=19) degli intervistati considera di viverci. Infine, mentre

un intervistato (4,0%) considerava un piccolo borgo prima della crisi, attualmente nove intervistati lo fanno (36,0%).



**Immagine 3.17**  
Preferenze sulla dimensione città mutate

Caratteristiche grandezza città preferite (multiple risposte possibili)	In precedenza		Attualmente	
	Conteggio	Percentuale	Conteggio	Percentuale
Grande città	5	20.00%	3	12.00%
Città grandezza media	20	80.00%	6	24.00%
Piccola città	7	28.00%	10	40.00%
Grande periferia	3	12.00%	19	76.00%
Piccola periferia	1	4.00%	9	36.00%

**Tabella 3.20**  
Confronto preferenze sulla località mutate a causa del Covid-19

Caratteristiche grandezza città preferite (multiple risposte possibili)	In precedenza		Attualmente	
Grande città	14	29.80%	4	8.50%
Città grandezza media	17	36.20%	17	36.20%
Piccola città	14	29.80%	29	61.70%
Grande periferia	9	19.10%	18	59.60%
Piccola periferia	4	8.50%	11	23.40%

**Tabella 3.21**  
Cambio di Preferenza dimensioni città non a causa del Covid-19

Nei cambiamenti di preferenza degli intervistati il cui cambiamento non è stato causato dalla crisi del Coronavirus (n=47) come mostrato nella tabella 3.21, sono visibili tendenze simili per la preferenza di vivere in una città media.

Questo è sia prima che dopo l'inizio della crisi preferito da diciassette intervistati (36,2%). La grande città è stata preferita dal 29,8% (n=14) di questi intervistati, contro l'attuale 8,5% (n=4). Simile ai gruppi di intervistati le cui preferenze

mutevoli sono state causate dal Coronavirus, le preferenze di questo gruppo di intervistati per una città di piccole dimensioni sono aumentate dal 29,8% (n=14) prima dell'inizio della crisi, al 61,7% (n=29) attualmente. **Inoltre, mentre il 19,1% (n=9) preferiva un'abitazione in una (grande) periferia prima dell'inizio della crisi, il 59,6% (n=28) lo considera ora. Infine, l'8,5% (n=4) considerava un piccolo borgo prima dell'inizio della crisi, rispetto al 23,7% (n=11) attuale.**

Inoltre, il 36,2% (n=17) considerava una città di dimensioni normali prima dell'inizio della crisi e il 36,2% la preferisce analogamente ora.

**“Perchè, quindi, la dimensione della città preferita è cambiata?”.**

La tabella 3.22 mostra i motivi quantificati forniti dagli intervistati per la modifica della preferenza sulla dimensione della città. Come è visibile, le ragioni menzionate sono abbastanza simili in entrambi i gruppi. In entrambi i gruppi di intervistati, una persona su tre ha affermato di volere più tranquillità nel ragionamento per la mutata preferenza. Un intervistato che vive in un'area urbana per il quale il Covid19 ha suscitato il desiderio di maggiore tranquillità ha spiegato quanto segue: “Ora mi rendo conto di quanto sia bello che sia un po' più tranquillo in città senza turisti e temo il ritorno della folla”. Allo stesso modo, anche un altro intervistato che vive in un'area meno urbana ha chiarito la mancanza di tranquillità: “La nostra piccola città è diventata così frenetica. E ancora di più a causa della crisi attuale.”. Tra gli intervistati che attualmente desiderano più tranquillità, ma per i quali il Covid19 non ha suscitato questa preferenza,

nel ragionamento viene spesso menzionata l'età: “Serve più pace, natura a piccola scala. Questo non è a causa del virus, ma piuttosto a causa della nostra età”. Un motivo legato al desiderio di maggiore tranquillità che viene menzionato più spesso tra gli intervistati la cui dimensione preferita della città è cambiata a causa della Pandemia, è il fastidio, il disturbo e il confinamento che l'attuale contesto ambientale fornisce loro. Come spiega un intervistato: “Ora noto che è più piacevole avere molto spazio all'aperto e tanto verde. Mi sento intrappolato in una città”.

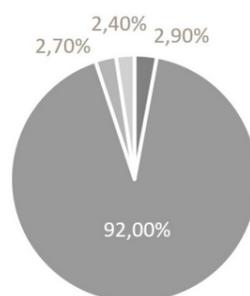
#### Caratteristiche del quartiere

**Le caratteristiche del quartiere preferite dal gruppo intervistato (n=1458) sono rimaste per il 92,0% (n=1342) le stesse di prima della crisi del Coronavirus.** Per il 5,1% (n=74), le preferenze sono cambiate; Il 2,4% (n=35) afferma che la crisi è stata la causa di ciò e il 2,7% (n=39) afferma che non lo era. Il restante 2,9% (n=42) degli intervistati non sa se la propria preferenza riguardo alle caratteristiche del quartiere sia cambiata dall'inizio della crisi. I rapporti di modifica

Perchè la preferenza è cambiata?	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia, ma non a causa di essa (n=19)	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia (n=15)
Circostanze personali	14.30%	0.00%
Ragioni finanziarie	17.10%	18.80%
Essere più vicino a determinati servizi	5.70%	12.50%
Lavoro da casa	11.40%	18.80%
Voglia di tranquillità	34.30%	31.30%
Fastidio / disturbo	5.70%	18.80%
Altro	11.40%	0.00%

**Tabella 3.22**  
Cambio di Preferenza dimensioni città a causa e a priori del Covid-19

sono mostrati nell'immagine 3.18. Come si può vedere nella tabella 3.23, degli intervistati le cui preferenze sono state modificate dalla crisi del Covid19 (n=35), la maggioranza (57,1%, n=20) considerava di vivere in un vivace quartiere cittadino prima della crisi. Attualmente, il 31,4% (n=11) lo considera. Dall'inizio della crisi è parimenti diminuita la preferenza per vivere nel centro città; dal 37,1% al 14,3% (rispettivamente n=13 e n=5). Il numero di intervistati che



- Risposta non nota
- Nessun cambio
- Cambio non dovuto al Covid19
- Cambio causato dal Covid19

**Immagine 3.18**  
Cambio di Preferenza caratteristiche quartiere

considerano di vivere in una zona residenziale tranquilla è, invece, passato dal 45,7% (n=16) all'80,0% (n=28). Allo stesso modo, il numero di intervistati che considerano di vivere in un'area simile a una periferia è aumentato dall'11,4% al 57,1% (rispettivamente n=4 e n=20). infine, il numero di intervistati che considerano la vita rurale è passato dall'11,4% (n=4) al 34,3% (n=12). Si osserva quindi una chiara tendenza ad allontanarsi dalla città verso ambienti più tranquilli o a occupare zone della città in cui i fattori di addensamento e di criticità ambientale sono limitati. Analizzando i cambiamenti nelle preferenze degli intervistati i cui

cambiamenti non sono stati causati dal Covid19, come mostrato nella tabella 3.24, sono visibili tendenze simili anche se meno estreme. In questo gruppo (n=39), circa la metà degli intervistati (48,7%, n=19) considerava di vivere in un vivace quartiere cittadino prima dell'inizio della crisi, rispetto al 35,9% (n=14) attuale. Allo stesso modo, la preferenza per vivere nel centro città è diminuita dal 38,5% al 20,5% (rispettivamente n=15 e n=8). E analogamente ai gruppi di intervistati le cui mutevoli preferenze sono state causate dal Coronavirus, anche in questo gruppo è aumentata la preferenza per vivere in una zona rurale.

Caratteristiche quartiere preferite (multiple risposte possibili)	In precedenza		Attualmente	
	Numero	Percentuale	Numero	Percentuale
Piccola città	13	37.10%	5	14.30%
Quartiere vivace	20	57.10%	11	31.40%
Area residenziale tranquilla	16	45.70%	28	80.00%
Periferia	4	11.40%	20	57.10%
Rurale	4	11.40%	12	34.30%

**Tabella 3.23**  
Cambio di Preferenza caratteristiche quartiere a causa del Covid19

Caratteristiche quartiere preferite (multiple risposte possibili)	In precedenza		Attualmente	
	Numero	Percentuale	Numero	Percentuale
Piccola città	15	38.50%	8	20.50%
Quartiere vivace	19	48.70%	14	35.90%
Area residenziale tranquilla	18	46.20%	28	71.80%
Periferia	7	17.90%	13	33.30%
Rurale	6	15.40%	13	33.30%

**Tabella 3.24**  
Cambio di Preferenza caratteristiche quartiere non a causa del Covid19

### “Perché, quindi, la caratteristica del quartiere preferito è cambiata?”

La tabella 3.25 mostra le ragioni quantificate fornite dagli intervistati che riguardano il cambiamento delle caratteristiche del quartiere preferito. Come è visibile, gli intervistati il cui quartiere preferito è cambiato a causa del Coronavirus e che attualmente preferiscono i quartieri urbani minori, menzionano relativamente spesso il desiderio di privacy e tranquillità nel ragionamento del perché. Un intervistato ha spiegato: “Prima del coronavirus volevo trasferirmi nel centro della città, ma ora non voglio più vivere in un luogo troppo densa-

mente popolato”. Un altro ha spiegato: “Ho notato che la frenesia ora mi stressa ancora più di prima”. Gli intervistati il cui quartiere preferito è cambiato a causa del Covid19, inoltre, spesso menzionano la mancanza di spazio e natura nelle loro spiegazioni. Molti li percepiscono come mezzi per acquisire la tranquillità e la privacy desiderata, sia per divertirsi da quando la Pandemia ha cambiato prospettiva, sia per sentirsi più sicuri: “La vita e l'alloggio hanno assunto una dimensione diversa ora che le aree rurali offrono una migliore possibilità di non essere infettati a causa all'ambiente molto

meno affollato.”. Tra gli intervistati il cui quartiere preferito è cambiato, ma non a causa del Covid19, nelle spiegazioni sono state spesso citate anche le ragioni del volere spazio e natura. Inoltre, le finanze sono state menzionate più spesso tra questi intervistati. Il tenore generale era che, a causa degli alti prezzi delle case, gli intervistati si sentivano costretti a cercare in zone residenziali più economiche e tranquille.

### I servizi

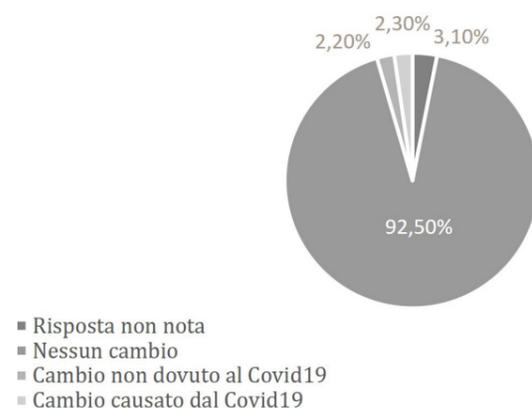
I servizi che gli intervistati preferiscono avere a pochi passi sono rimasti gli stessi di prima dell'inizio della crisi per il 92,5% (n=1348) degli intervistati; il 4,5% (n=65) ha indicato che le proprie preferenze sono cambiate; per il 2,3% (n=33) questo è stato il risultato della crisi e per il 2,2% (n=32) non lo era. Il restante 3,1% (n=45) non sa se le proprie preferenze riguardo ai servizi nelle vicinanze siano cambiate (immagine 3.19).

Perché la preferenza è cambiata?	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia, ma non a causa di essa (n=18)	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia (n=18)
Circostanze personali	10.00%	0.00%
Cambio di composizione familiare	10.00%	0.00%
Ragioni finanziarie	20.00%	4.00%
Essere più vicino a determinati servizi	10.00%	8.00%
Voglia di trambusto (e vivacità nel quartiere)	5.00%	12.00%
Voglia di maggiore tranquillità e privacy	10.00%	44.00%
Voglia di natura e/o spazio all'aperto	25.00%	32.00%
Altro	10.00%	0.00%

**Tabella 3.25**  
Cambio di Preferenza a causa e a priori del Covid19

Per misurare ciò che comprende il cambiamento nella preferenza per determinati servizi, agli intervistati che hanno indicato che la loro preferenza era cambiata è stato chiesto se avere i servizi ad una distanza raggiungibile facilmente a piedi avesse guadagnato o diminuito di importanza. L'immagine 3.20 mostra i risultati. Le strisce giallo-grigie rappresentano gli intervistati le cui preferenze sono cambiate a causa della crisi del Coronavirus; l'arancione rappresenta gli intervistati le cui mutate preferenze non sono state il risultato della crisi.

**Cambiamento dovuto alla crisi: Tra gli intervistati per i quali il Coronavirus ha causato il cambiamento delle proprie preferenze, il 63,6% ha indicato che avere la natura a portata di mano è diventato più importante dall'inizio della crisi.** Inoltre, il 54,5% indica che ha acquisito importanza avere una vegetazione funzionale come parchi, prati e aree ricreative raggiungibili a piedi. Un intervistato spiega che "essendo più fuori città, ai tempi del Covid19, all'improvviso apprezzai il verde intorno a te. Ora sentiamo il bisogno di uscire più spesso". Circa un



- Risposta non nota
- Nessun cambio
- Cambio non dovuto al Covid19
- Cambio causato dal Covid19

**Immagine 3.19**  
Cambio di Preferenza dei servizi

quinto (18,2%) afferma che è diventato più importante avere negozi per la spesa quotidiana raggiungibili a piedi. Contraddittoriamente, il 12,1% degli intervistati acquista in meno la spesa quotidiana: "Sto facendo consegnare la spesa ora".

Inoltre, i servizi che sono diventati meno importanti per gli intervistati le cui mutate preferenze sono state il risultato della crisi del Coronavirus, sono i negozi di moda e lusso e l'ospitalità come ristoranti e bar. Entrambi i servizi sono diminuiti di importanza per il 36,4% di questi inter-

vistati. Un intervistato chiarisce: "In ogni caso, preferisco non andare al ristorante in questo momento, proprio come visitare i luoghi affollati".

Infine, un quinto (21,2%) valuta meno le strutture culturali come musei, biblioteche, cinema e teatro. Allo stesso modo, un quinto (21,2%) apprezza meno la vicinanza di attività commerciali. Per questo gruppo è diminuita anche l'importanza di avere i mezzi pubblici raggiungibili a piedi. Un intervistato che esprime la spiegazione più comune per questo chiarisce: "La città era già troppo trafficata per noi prima della Pandemia. Ora che si scopre che non ci mancano affatto tutte quelle strutture, abbiamo iniziato a pensare in modo diverso alla vita in città".

#### **Cambiamento non dovuto alla crisi:**

Per gli intervistati le cui preferenze sono cambiate dall'inizio della crisi, ma per i quali il Covid19 non è stato la causa di ciò, i servizi che hanno acquisito importanza sono più diffusi. Allo stesso modo, per questi intervistati, la comodità che per la maggior parte delle persone è diventata più importante è avere la natura vicino (62,5%): "[...] ho notato quanto è

bello poter fare una bella passeggiata, e sarebbe bello farlo senza dover prendere la macchina". Inoltre, quattro su dieci di questi intervistati apprezzano di più avere negozi per la spesa quotidiana a pochi passi di distanza (40,6%). Un intervistato spiega che questo è "perché ultimamente cammino di più e ora faccio anche la spesa quotidiana a piedi". Inoltre, ha acquisito importanza anche la presenza del verde funzionale raggiungibile a piedi (31,3%). In questo gruppo di intervistati si parla spesso di mettere su famiglia e avere figli in relazione al desiderio di verde. Per circa un quinto degli intervistati, il trasporto pubblico ha guadagnato valore (21,9%). Infine, guadagna d'importanza la presenza di strutture ricettive quali ristoranti e bar (18,8%).

**Per il 43,8% degli intervistati le cui preferenze sono cambiate, ma non a causa della crisi, avere negozi di moda e lusso a pochi passi è diventato meno importante. Per un terzo di questi intervistati (31,3%) è anche diventato meno importante avere negozi per la spesa quotidiana nelle vicinanze poiché "la spesa può essere consegnata".**

Allo stesso modo, un terzo (31,3%) valuta meno la presenza di strutture culturali nelle vicinanze. Per un quarto (25,0%) avere strutture ricreative come parchi a tema e avere centri commerciali nelle vicinanze è diventato meno importante. La menzionata minore importanza di questi servizi è spiegata dal fatto che le persone affermano che “i negozi sono diventati meno importanti” poiché qualsiasi cosa può essere comprata online e consegnata a casa, e dal fatto che le persone si preoccupano meno di sportarsi in macchina per tali servizi, se questo significa vivere in una bella area verde con la natura a portata di mano, e che è maggiormente abbordabile di prezzo.

Per il 28,1% degli intervistati i cui servizi preferiti nelle vicinanze sono cambiati non a causa del Covid19, le strutture per l'infanzia sono diminuite di importanza. Per un quinto (21,9%) è diminuita l'importanza delle strutture ludiche per i bambini. Per quasi un quinto (18,8%) la disponibilità di strutture educative è diminuita di importanza. Si ipotizza che ciò sia dovuto a eventi del corso della vita, ovvero che i figli di questi intervistati siano cresciuti. Infine, anche un quinto (21,9%)

ritiene che i trasporti pubblici siano meno importanti, tali servizi si spiegano come non più necessari a causa del lavoro da casa.

**“Allora, perché i servizi preferiti sono cambiati?”. Attraverso l'analisi dei dati qualitativi in cui gli intervistati hanno spiegato la loro mutata preferenza per i servizi raggiungibili a piedi, è stata rilevata l'opinione generale degli intervistati. Gli intervistati di entrambi i gruppi menzionano spesso il bisogno di stare all'aria aperta, il bisogno della natura e il bisogno di fare passeggiate.** Inoltre, entrambi i gruppi di intervistati affermano che, a causa del lavoro da casa, la divisione del tempo è più flessibile, e questo offre loro libertà per altre attività, il che ha creato “la necessità di riempire il tempo in modo più autonomo, con attività proprie”. In linea con ciò, gli intervistati di entrambi i gruppi menzionano spesso che i negozi fisici per il lusso e la moda hanno perso importanza poiché lo shopping è disponibile anche online. **In generale, le persone di entrambi i gruppi sembrano pensare in modo più consapevole al futuro dopo la crisi del Coronavirus.** Un intervistato chiarisce:

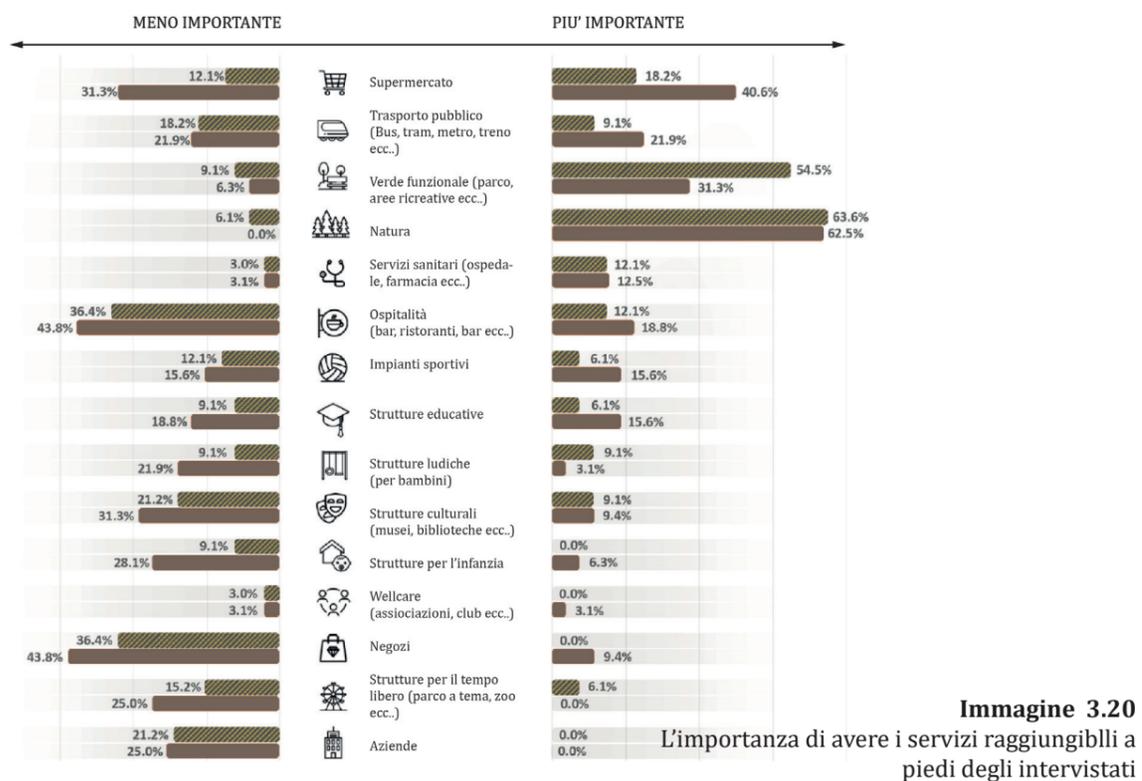
“In ogni caso, preferisco non andare al ristorante in questo momento, proprio come visitare i luoghi affollati”. Infine, un quinto (21,2%) valuta meno le strutture culturali come musei, biblioteche, cinema e teatro. Allo stesso modo, un quinto (21,2%) apprezza meno la vicinanza di attività commerciali. Per questo gruppo è diminuita anche l'importanza di avere i mezzi pubblici raggiungibili a piedi. Un intervistato che esprime la spiegazione più comune per questo chiarisce: “La città era già troppo trafficata per noi prima della Pandemia. Ora che si scopre che non ci mancano affatto tutte quelle strutture, abbiamo iniziato a pensare in modo diverso alla vita in città”.

**Cambiamento non dovuto alla crisi:** Per gli intervistati le cui preferenze sono cambiate dall'inizio della crisi, ma per i quali il Covid19 non è stato la causa di ciò, i servizi che hanno acquisito importanza sono più diffusi. Allo stesso modo, per questi intervistati, la comodità che per la maggior parte delle persone è diventata più importante è avere la natura vicino (62,5%): “[...] ho notato quanto è bello poter fare una bella passeggiata, e sarebbe bello farlo senza dover prendere

la macchina”. Inoltre, quattro su dieci di questi intervistati apprezzano di più avere negozi per la spesa quotidiana a pochi passi di distanza (40,6%). Un intervistato spiega che questo è “perché ultimamente cammino di più e ora faccio anche la spesa quotidiana a piedi”. Inoltre, ha acquisito importanza anche la presenza del verde funzionale raggiungibile a piedi (31,3%). In questo gruppo di intervistati si parla spesso di mettere su famiglia e avere figli in relazione al desiderio di verde. Per circa un quinto degli intervistati, il trasporto pubblico ha guadagnato valore (21,9%), portata di mano, e che è maggiormente abbordabile di prezzo. Infine, guadagna d'importanza la presenza di strutture ricettive quali ristoranti e bar (18,8%). Per il 43,8% degli intervistati le cui preferenze sono cambiate, ma non a causa della crisi, avere negozi di moda e lusso a pochi passi è diventato meno importante. Per un terzo di questi intervistati (31,3%) è anche diventato meno importante avere negozi per la spesa quotidiana nelle vicinanze poiché “la spesa può essere consegnata”. Allo stesso modo, un terzo (31,3%) valuta meno la presenza di strutture culturali nelle vicinanze. Per

un quarto (25,0%) avere strutture ricreative come parchi a tema o avere centri commerciali nelle vicinanze è diventato meno importante. La menzionata minore importanza di questi servizi è spiegata dal fatto che le persone affermano che “i negozi sono diventati meno importanti” poi-

ché qualsiasi cosa può essere comprata online e consegnata a casa, e dal fatto che le persone si preoccupano meno di spostarsi in macchina per tali servizi, se questo significa vivere in una bella area verde con la natura a portata di mano, e che è maggiormente abbordabile di prezzo.



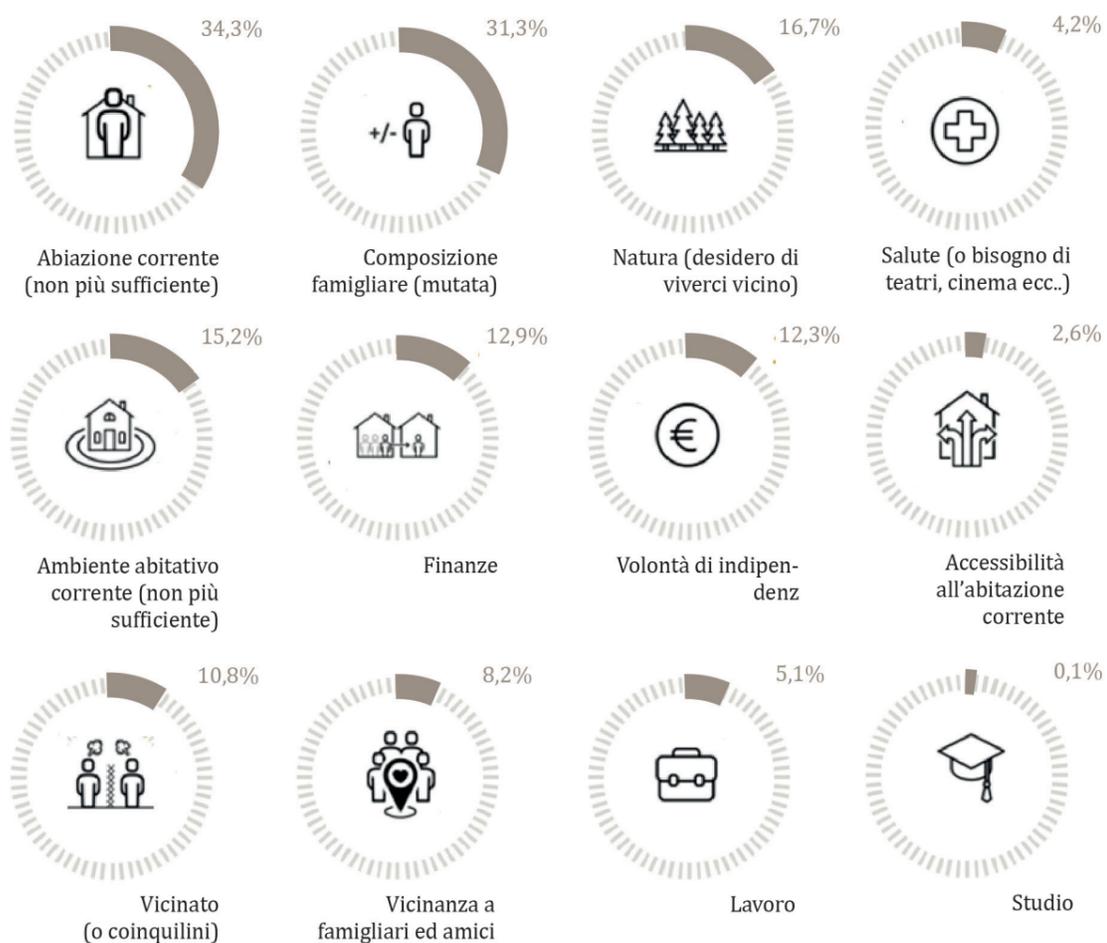
**Motivi attuali per volersi trasferire: in sintesi**

Oltre a esplorare le ragioni alla base dei cambiamenti nelle preferenze per attributo, sono state ricercate anche le ragioni per volersi spostare in primo luogo. L'immagine 3.21 illustra le varie ragioni che stanno attualmente guidando il gruppo di intervistati. Gli intervistati sono stati in grado di selezionare più motivi. Tuttavia, metà del gruppo di intervistati (51,1%, n=745 su 1457) ha selezionato un unico motivo. Un quarto (26,2%, n=380) ha selezionato due motivi e il 16,0% (n=233) ne ha selezionati tre. Il restante 6,8% degli intervistati (n=99) ha selezionato quattro o più motivi per trasferirsi.

Un terzo degli intervistati (34,3%, n=500) afferma che il loro attuale alloggio non è più sufficiente. Allo stesso modo, circa un terzo (31,1%, n=453) indica che un cambiamento nella composizione della propria famiglia, ad esempio un divorzio, la nascita di un figlio, ecc., è motivo di trasferimento. Il 16,7% (n=243) afferma che un motivo di trasferimento è il desiderio di vivere più vicino alla natura e il 15,2%

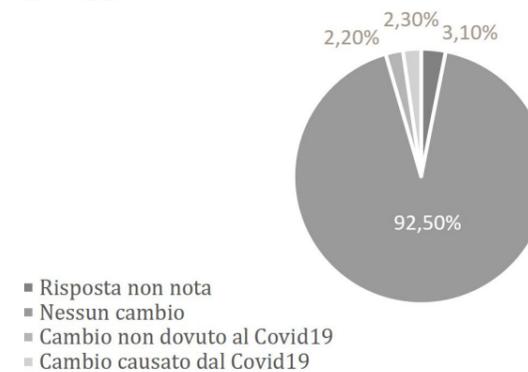
(n=222) degli intervistati afferma che il contesto ambientale diretta della propria abitazione attuale non è più sufficiente. Un decimo (12,9%, n=188) vuole iniziare a vivere in modo indipendente. Un altro decimo (12,3%, n=179) ha indicato che le ragioni finanziarie sono determinanti. Il 10,8% (n=157) rivela che i vicini (diretti) hanno un motivo per volersi trasferire. Inoltre, l'8,2% (n=119) ha indicato di voler vivere più vicino alla famiglia e/o agli amici. 5,1% (n=74) indica il lavoro come motivo. Sessantuno persone (4,2%) affermano che la loro salute o il bisogno di cure (sanitarie) rappresentano un motivo per volersi trasferire. Per il 2,6% (n=38), l'accessibilità degli attuali alloggi in termini di infrastrutture o trasporti pubblici ecc. non è abbastanza. Oltre a questi motivi, il 27,2% (n=397) ha indicato “altri motivi” per volersi trasferire.

È interessante discernere se le ragioni delle persone per volersi trasferire sono cambiate dall'inizio della crisi del Coronavirus e se sono cambiate a causa di ciò o se le ragioni sono rimaste le stesse. Perché se le ragioni per volersi trasferire cambiassero, ciò potrebbe spiegare i cam-



**Immagine 3.21**  
Ragioni correnti per volersi trasferire tra i rispondenti

biamenti nelle preferenze abitative come chiarito nei paragrafi precedenti. L'analisi dell'eventuale modifica dei motivi di trasferimento mostra che per il 13,8% degli intervistati (n=186 su 1344) si verifica un cambiamento. Per circa un quarto di loro (3,2%, n=43), il Covid19 è stato la causa del cambiamento delle ragioni di trasferimento. Per il restante 10,6% (n=143), i motivi per volersi spostare sono cambiati dall'inizio della crisi ma non sono stati causati dalla crisi. Per l'85,6% (n=1150) le ragioni per volersi trasferire sono rimaste le stesse. I rapporti di modifica sono mostrati nell'immagine 3.22.



**Immagine 3.22**  
Ragioni correnti per volersi trasferire

L'analisi delle ragioni per volersi allontanare dagli intervistati le cui ragioni sono cambiate (n=186), mostra in cosa consiste questo cambiamento. La tabella 10.26 presenta le ragioni prima dell'inizio della crisi del Coronavirus e le ragioni attuali degli intervistati che sono stati influenzati in questo dalla crisi, mentre la tabella 10.27 mostra il confronto delle ragioni degli intervistati che non sono stati influenzati dalla crisi del Coronavirus. I motivi sono presentati in percentuale di quanti intervistati hanno selezionato tale motivo. La maggior parte degli intervistati le cui ragioni sono cambiate (indipendentemente dalla causa) ha selezionato un unico motivo per volersi trasferire prima dell'inizio della crisi (56,5%, n=105 su 186). Un quarto, il 26,9%, ha selezionato due motivi (n=50) e il 12,4% ne ha selezionati tre (n=23). Confrontando questo con il numero di motivi per cui questi intervistati attualmente selezionati vogliono trasferirsi, mostra che il 32,8% (n=61) ha selezionato un motivo, il 28% (n=52) ha selezionato due motivi, il 24,7% (n=46) ha selezionato tre motivi, e l'11,8% (n=22) ha selezionato quattro motivi.

Ragioni di trasferimento	In precedenza		Attualmente	
Attuale abitazione non più sufficiente	19	44.20%	24	55.80%
Corrente ambiente abitativo non più sufficiente	1	2.30%	11	25.60%
Cambio di composizione familiare	8	18.60%	14	32.60%
Perseguire l'autonomia abitativa (indipendenza)	1	2.30%	1	2.30%
Vivere più vicino alla natura	6	14.00%	17	39.50%
Ragioni finanziarie	5	11.60%	6	14.00%
Vicini	5	11.60%	7	16.30%
Vivere più vicino a famigliari e/o amici	2	4.70%	1	2.30%
Lavoro	4	9.30%	3	7.00%
Studio	0	0.00%	0	0.00%
Salute o bisogno di assistenza sanitaria	2	4.70%	3	7.00%
Insufficiente accessibilità nell'abitazione corrente	0	0.00%	1	2.30%
Altro	7	16.30%	10	23.30%

**Tabella 3.26**  
Cambio di Preferenza caratteristiche quartiere non a causa del Covid19

#### Motivi cambiati a causa del Covid19:

Come mostra la tabella 3.26, dei quarantatré intervistati le cui ragioni sono cambiate a causa del Coronavirus, diciannove (44,2%) affermano che la loro attuale abitazione non andava bene ed era una ragione per volersi trasferire prima della crisi, rispetto al 55,8% (n=24) che lo affermano ora. Una ragione emersa a causa della crisi, è che il contesto ambientale

diretto dell'attuale abitazione non è più sufficiente. Prima della crisi, un intervistato (2,3%) ha indicato che questa era una ragione, rispetto al 25,6% (n=11) attuale. Inoltre, il cambiamento della composizione della famiglia diventa un motivo più importante (prima del 18,6% all'attuale 32,6%), così come il desiderio di vivere più vicino alla natura (prima del 14,0% all'attuale 39,5%).

Un terzo degli intervistati le cui ragioni per trasferirsi sono cambiate a causa della crisi del Coronavirus ha affermato che l'abitazione attuale non è più sufficiente a causa della necessità di una stanza in più per lavorare. Inoltre, questo gruppo di intervistati menziona molto più spesso la necessità di un posto di lavoro, la necessità di più spazio nell'abitazione o il desiderio di un giardino come ragioni per le loro mutate ragioni di trasferimento. L'opinione generale qui è che "lavorare da casa richiede spazio e l'opportunità di rilassarsi all'esterno (giardino)."

Inoltre, il contesto ambientale non più adeguato è, come accennato, un motivo di trasferimento emerso a causa della crisi del Coronavirus. Gli intervistati che hanno indicato questo hanno spiegato che più persone passano più tempo in casa e il conseguente trambusto sono la ragione di ciò: "Ora ci sono più persone a casa durante il giorno, o lavorano da casa. I bambini studiano a casa. Di conseguenza, viviamo sempre di più in gruppo. Ora abbiamo un bisogno ancora maggiore di avere spazio intorno alla casa [...]". Un'altra spiegazione che viene spesso citata, e

che è legata al desiderio di vivere più vicino alla natura, è che grazie al Covid19 "è cresciuta la consapevolezza dello spazio e della natura rispetto al desiderio di vivere in città".

Infine, un intervistato su tre le cui ragioni per trasferirsi sono cambiate a causa del Coronavirus ha affermato che la composizione del proprio nucleo familiare è cambiata a causa della crisi. Gli intervistati hanno menzionato tra l'altro rotture e divorzi per "aver vissuto troppo nelle tasche dell'altro". Un altro ha spiegato: "A causa della quarantena, mia figlia è andata a vivere con suo padre. A causa dello studio da casa; non c'è privacy a casa mia". Allo stesso modo, un altro intervistato, che vive con i suoi genitori, ha spiegato che "dalla crisi, tutti sono stati molto a casa. Di conseguenza, il desiderio di vivere in modo indipendente è aumentato enormemente".

#### Motivazioni cambiate dopo il Covid19:

Tra gli intervistati le cui ragioni sono cambiate dall'inizio della crisi, ma per i quali il Coronavirus non è stato la causa di ciò, tre ragioni sono le più importanti sia attual-

Ragioni di trasferimento	In precedenza		Attualmente	
Attuale abitazione non più sufficiente	51	35.70%	62	43.40%
Corrente ambiente abitativo non più sufficiente	25	17.50%	36	25.20%
Cambio di composizione familiare	46	32.20%	70	49.00%
Perseguire l'autonomia abitativa (indipendenza)	17	11.90%	19	13.30%
Vivere più vicino alla natura	26	18.20%	32	22.40%
Ragioni finanziarie	17	11.90%	28	19.60%
Vicini	14	9.80%	18	12.60%
Vivere più vicino a famigliari e/o amici	12	8.40%	11	7.70%
Lavoro	14	9.80%	13	9.10%
Studio	1	0.70%	1	0.70%
Salute o bisogno di assistenza sanitaria	4	2.80%	3	2.10%
Insufficiente accessibilità nell'abitazione corrente	2	1.40%	2	1.40%
Altro	19	13.30%	24	16.80%

**Tabella 3.27**  
Cambio di Preferenza sul trasferimento non a causa del Covid19

mente che prima della crisi. Come mostra la tabella 3.27, l'attuale abitazione non più sufficiente era la ragione del 35,7% (n=51) degli intervistati prima della crisi, rispetto al 43,4% (n=62) attuale. Inoltre, il contesto ambientale di questa attuale abitazione non era più sufficiente per il 17,5% (n=25) degli intervistati prima della crisi, rispetto al 25,2% (n=36) attuale. Infine, per il 32,2% (n=46) degli

intervistati, il cambiamento della composizione del nucleo familiare era motivo di trasferimento prima dell'inizio della crisi, rispetto al 49,0% (n=70) attuale. Tra gli intervistati le cui ragioni per trasferirsi sono cambiate a causa del Coronavirus, vivere più vicino alla natura è diventato importante per il 22,4% (n=32) e le ragioni economiche sono indicate come importanti dal 19,6% (n=28).

Le spiegazioni fornite per il cambiamento della composizione del nucleo familiare riguardano, tra l'altro, l'attesa di un bambino, l'intenzione di sposarsi o iniziare a vivere insieme, o che i figli si siano trasferiti fuori casa, gli intervistati hanno divorziato o che un membro della famiglia è morto. Gli intervistati menzionano inoltre, che la loro età è un fattore determinante, orientandoli verso tipi di abitazione più adeguati al di corso di vita. Queste ragioni riflettono principalmente eventi del corso della vita, che è in linea con la letteratura come descritto nel secondo capitolo. Gli intervistati hanno ulteriormente approfondito l'aver possibilità più o meno finanziarie. **Infine, viene spesso menzionata la maggiore consapevolezza della vita e dell'abitazione** poiché le persone hanno avuto "più tempo per pensare poiché la vita sociale è tutta più limitata".

Come spiegato nel capitolo tre, i fattori motivazionali sono ciò che consente alle persone di preferire una cosa rispetto a un'altra. Sono la base per una preferenza abitativa. Inoltre, come spiegato precedentemente, la crisi del Coronavirus e il

cambiamento socioeconomico hanno avuto effetto su questi fattori motivazionali. Al fine di ricercare l'effetto avuto dalla Pandemia, agli intervistati è stato chiesto di valutare alcune affermazioni. **Queste affermazioni incarnano i risultati del cambiamento dei fattori di motivazione e influenzano lo stile di vita di una persona, e quindi hanno un impatto (indiretto) sugli attributi.**

La tabella 3.28 mostra le percentuali di intervistati in merito alle affermazioni, che vanno da "completamente in disaccordo" a "completamente d'accordo". L'analisi ha mostrato che il 28,2% degli intervistati è diventato più solo a causa della quarantena. Il 14,2% afferma che il Covid19 gli ha fatto desiderare di vivere più vicino alla famiglia e/o agli amici. A causa di esso, metà degli intervistati (50,8%) desidera visitare la natura più spesso e un terzo (30,9%) vuole vivere in un ambiente con più verde. Il 41,9% desidera lavorare da casa più spesso e un quarto (25,1%) trova meno problematico vivere lontano dal posto di lavoro. Il 23% vuole essere meno dipendente dai trasporti pubblici. Il 18,4% vuole vivere più vicino ai servizi.

A causa del coronavirus...		Non concordo totalmente	Non concordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente	Totale
... mi sento più solo	n	339	390	318	332	79	1458
	%	23.3%	26.7%	21.8%	22.8%	5.4%	100.0%
... voglio vivere più vicino a familiari e/o amici	n	288	489	475	170	36	1458
	%	19.8%	33.5%	32.6%	11.7%	2.5%	100.0%
... voglio stare in natura più spesso	n	138	209	370	545	196	1458
	%	9.5%	14.3%	25.4%	37.4%	13.4%	100.0%
... voglio vivere in un ambiente più verde	n	177	312	518	328	123	1458
	%	12.1%	21.4%	35.5%	22.5%	8.4%	100.0%
... voglio vivere vicino ai servizi	n	218	405	566	222	47	1458
	%	15.0%	27.8%	38.8%	15.2%	3.2%	100.0%
... voglio lavorare da casa più spesso	n	287	240	320	384	227	1458
	%	19.7%	16.5%	21.9%	26.3%	15.6%	100.0%
... voglio dipendere meno dal trasporto pubblico	n	299	344	480	210	125	1458
	%	20.5%	23.6%	32.9%	14.4%	8.6%	100.0%
... non è un problema vivere lontano dal posto di lavoro	n	300	332	460	273	93	1458
	%	20.6%	22.8%	31.6%	18.7%	6.4%	100.0%

**Tabella 3.28**  
Effetti del Covid19 sulle ragioni correnti per volersi trasferire tra i rispondenti

In conclusione, i paragrafi precedenti hanno chiarito se e quanto le preferenze abitative del gruppo di intervistati sono cambiate dall'inizio della crisi o a seguito di essa e, in tal caso, cosa comprendeva il cambiamento. Con questo, è stata data una risposta alla terza domanda di ricerca. Ancora più importante, **la percentuale di intervistati le cui preferenze sono cambiate a causa del Covid19 per un determinato attributo abitativo varia dall'1,7% al 6,2% del gruppo di intervistati ed è in media del 3,4%**. Per attributo, le preferenze sono cambiate a causa della Pandemia per una piccola parte del gruppo di intervistati. Questa è una scoperta interessante visto che l'immagine dei cambiamenti nelle preferenze abitative dovuti al Coronavirus, come costruita dai media, suggerisce che sono avvenuti molti cambiamenti per molte persone.

**Tuttavia, il 17,8% del campione che verificato il cambiamento ha indicato che la propria preferenza per almeno un attributo abitativo è cambiato a causa della crisi del Coronavirus.** Ciò significa che per una parte notevole del gruppo di intervistati le loro preferenze sono cambiate almeno in parte a causa

del Covid19. Questi intervistati sono attualmente alla ricerca di un'abitazione diversa rispetto a prima dell'inizio della crisi. Tuttavia, dato che sono stati studiati nove attributi, la maggior parte delle loro preferenze rimane inalterata dalla crisi. Inoltre, per la maggior parte del gruppo di intervistati (82,2%), le loro preferenze abitative non sono state modificate dalla Pandemia. **L'attributo per cui le mutate preferenze degli intervistati sono state maggiormente colpite dalla crisi del Coronavirus è il numero di stanze preferito.** Si evidenzia che il numero di intervistati per cui è cambiata la dimensione preferita dell'abitazione (in m2) a causa di Corona è quasi la metà del numero di intervistati il cui numero preferito di camere è cambiato (rispettivamente 3,6% e 6,2%). Si può quindi dedurre che il Covid19 ha avuto un impatto maggiore sul numero di stanze preferito che sulla dimensione abitativa preferita. **Infine, i motivi per cui le preferenze sono cambiate a causa della crisi da Covi19 erano spesso legate al lavoro da casa, al ritrovato apprezzamento per la natura e all'essere all'aperto e al desiderio di tranquillità.**

### PREFERENZE PER TARGET D'UTENZA

Questo sotto-capitolo fornisce la risposta alla sotto-domanda quattro **“In che modo il cambiamento identificato nelle preferenze differisce tra i vari gruppi di (aspiranti) proprietari-occupanti?”** Il capitolo evidenzia quali sottogruppi hanno subito cambiamenti in determinate preferenze abitative. In altre parole, dove è avvenuto il cambiamento?.

#### I sottogruppi del campione

Come è stato spiegato in precedenza, l'aspettativa era che il livello di urbanità dell'attuale luogo di residenza e la composizione del nucleo familiare influissero entrambi sul fatto che le preferenze abitative siano cambiate dall'inizio di o a causa dell'emergenza sanitaria. Classificando gli intervistati in una delle dodici categorie (uno dei tre tipi di famiglie, ciascuno dei quali vive in uno dei quattro livelli di urbanità), si ha un numero troppo basso di intervistati per sottogruppo. Il risultato è stato che sia con il test di Fischer che con il test Chi Quadro, le condizioni non erano soddisfatte. Pertanto, è stata eseguita

un'analisi separata della relazione tra il tipo di famiglia e le mutevoli preferenze abitative, e della relazione tra i codici di urbanità e le mutevoli preferenze abitative. In entrambi i casi, la relazione tra la caratteristica del sottogruppo e l'eventuale modifica delle preferenze abitative è stata studiata attraverso gli attributi abitativi. Pertanto, entrambe le caratteristiche del sottogruppo sono state (separatamente) testate per una relazione significativa con il cambiamento delle preferenze che sono il tipo di abitazione preferito, la superficie dell'abitazione (m<sup>2</sup>), il numero di stanze extra in un'abitazione per es. dormire o lavorare, lo spazio esterno, il prezzo, l'ubicazione ovvero la distanza mobile dall'attuale luogo di residenza, la dimensione della città, le caratteristiche del quartiere e i servizi preferiti nelle vicinanze.

Inoltre, è stata studiata la relazione tra le caratteristiche di entrambi i sottogruppi e se le ragioni per volersi trasferire sono cambiate.

L'analisi ha rivelato che esistono effettivamente relazioni statisticamente significative; La tipologia del nucleo familiare è si-

gnificativa a seconda che sia intervenuto un cambiamento nei motivi del trasloco, la tipologia abitativa preferita, la fascia di prezzo preferita, la distanza di spostamento preferita dall'attuale luogo di residenza e le caratteristiche del quartiere preferito. L'urbanità dell'attuale luogo di residenza è correlata al fatto che il cambiamento possa essere avvenuto nel numero preferito di stanze in più (ad esempio, per dormire o lavorare), la fascia di prezzo preferita o la distanza di spostamento preferita dall'attuale luogo di residenza. Queste relazioni sono chiarite nei paragrafi successivi.

#### Tipo di nucleo familiare e motivi di trasloco

In primo luogo, c'è una relazione tra il tipo di nucleo familiare e se sono cambiate le ragioni per volersi trasferire. Come si può vedere nella tabella 3.29, **all'interno del gruppo intervistato (n=1336) le ragioni per volersi trasferire più spesso sono rimaste le stesse per le famiglie composte da più persone senza figli (89,2% su n=739), per i nuclei familiari composti da più persone**

**con figli (82,0% su 355 e 82,6% su 242). Per le famiglie composte da più persone con figli, il Covid19 è stato più spesso la causa del cambiamento (5,1%, n=18) che per le famiglie composte da più persone senza figli (2,7%, n=20) o per le famiglie unipersonali (2,1%, n=5). Le famiglie le cui preferenze sono cambiate dopo la crisi, ma per le quali il Virus non è stato la causa sono più spesso famiglie composte da più persone con figli (13,0%, n=143) o famiglie unipersonali (15,2%, n=37) rispetto a famiglie composte da più persone senza figli (8,10%, n=60).**

#### Tipo di nucleo familiare e tipo di abitazione preferito

Esiste una relazione significativa tra la tipologia di nucleo familiare e l'eventuale modifica della tipologia abitativa preferita, come si vede nella tabella 3.30. Sembra che la preferenza sia rimasta la stessa più spesso per le famiglie composte da più persone senza figli (94,0% su n=777), poi per le famiglie composte da più persone con figli (89,1% su n=385) o le famiglie unipersonali (91,2% su n=262). Questi ultimi tipi di famiglie, d'altra parte, prefe-

Ragioni di trasferimento					
Composizione familiare		La ragione è rimasta invariata	La ragione è cambiata da inizio Pandemia ma non a causa di essa	La ragione è cambiata a causa della Pandemia	Totale
Singolo proprietario	n	200	37	5	242
	%	82.6%	15.3%	2.1%	100.0%
≥2 membri senza figli	n	659	60	20	739
	%	89.2%	8.1%	2.7%	100.0%
≥2 membri famigliari con figli	n	291	46	18	355
	%	82.0%	13.0%	5.1%	100.0%
Totale	n	1150	143	43	1336
	%	86.1%	10.7%	3.2%	100.0%

**Tabella 3.29**  
Tipo di nucleo familiare e motivi di trasloco

Tipologia abitativa preferita					
Composizione familiare		La preferenza è rimasta invariata	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia ma non a causa di essa	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia	Totale
Singolo proprietario	n	239	20	3	262
	%	91.2%	7.6%	1.1%	100.0%
≥2 membri senza figli	n	730	34	13	777
	%	94.0%	4.4%	1.7%	100.0%
≥2 membri famigliari con figli	n	343	26	16	385
	%	89.1%	6.8%	4.2%	100.0%
Totale	n	1312	80	32	1424
	%	92.1%	5.6%	2.2%	100.0%

**Tabella 3.30**  
Tipo di nucleo familiare e tipologia abitativa preferita

### Tipo di nucleo familiare e fascia di prezzo preferita

Esiste una relazione tra il tipo di nucleo familiare e se la fascia di prezzo preferita è cambiata.

Come mostra la tabella 3.31, le famiglie composte da più persone con figli hanno cambiato più spesso la loro preferenza per quanto riguarda la fascia di prezzo; Il 31,7% (n=119 su 375) di queste famiglie ora preferisce una fascia di prezzo diversa rispetto a prima dell'inizio della crisi sanitaria.

Tale percentuale è maggiore rispetto al numero di famiglie composte da più persone senza figli che hanno cambiato la loro preferenza (24,5%, n=182 su 742), o delle famiglie unipersonali che hanno cambiato la loro preferenza (23,1%, n=190 su 247).

Un'altra differenza che spicca è che l'8,0% (n=30) delle famiglie composte da più persone con figli indica che il Covid19 ha causato il loro cambiamento di preferenza, rispetto al 4,3% (n=32) delle famiglie composte da più persone senza figli o il 5,7% (n=14) delle famiglie unipersonali.

### Tipo di nucleo familiare e distanza di trasferimento preferita

Esiste una relazione tra il tipo di nucleo familiare e se è cambiata la distanza dall'attuale luogo di residenza in cui le persone preferiscono trasferirsi.

Come visibile nella tabella 3.32, la distanza di trasferimento preferita è cambiata più spesso per i nuclei familiari unipersonali (17,2%, n=45 su 261) che per i nuclei plurifamiliari senza figli (9,7%, n=75 su 773) o per quelli con figli (13,9%, n=53 su 381).

Un'analisi del fatto che la Pandemia sia stata la causa di questo cambiamento mostra che questa era più spesso la causa per le famiglie unipersonali (5,7%, n=15) che per le famiglie composte da più persone con figli (3,9%, n=15) o senza bambini (3,4%, n=26). Per l'11,5% (n=30) delle famiglie unipersonali e per il 10,0% (n=38) delle famiglie composte da più persone con figli, il Coronavirus non è stato la causa del cambiamento delle loro preferenze. Allo stesso modo, per il 6,3% (n=49) delle famiglie composte da più persone senza figli, il Covid19 non ha causato la modifica della distanza di trasferimento preferita.

Range di prezzo preferito					
Composizione familiare		La preferenza è rimasta invariata	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia ma non a causa di essa	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia	Totale
Singolo proprietario	n	190	43	14	247
	%	76.9%	17.4%	5.7%	100.0%
≥2 membri senza figli	n	560	150	32	742
	%	75.5%	20.2%	4.3%	100.0%
≥2 membri famigliari con figli	n	256	89	30	375
	%	68.3%	23.7%	8.0%	100.0%
Totale	n	1006	282	76	1364
	%	73.8%	20.7%	5.6%	100.0%

**Tabella 3.31**  
Tipo di nucleo familiare e fascia di prezzo preferita

Preferenza di trasferimento da attuale luogo di residenza					
Composizione familiare		La preferenza è rimasta invariata	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia ma non a causa di essa	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia	Totale
Singolo proprietario	n	216	30	15	261
	%	82.8%	11.5%	5.7%	100.0%
≥2 membri senza figli	n	698	49	26	773
	%	90.3%	6.3%	3.4%	100.0%
≥2 membri famigliari con figli	n	328	38	15	381
	%	86.1%	10.0%	3.9%	100.0%
Totale	n	1242	117	56	1415
	%	87.8%	8.3%	4.0%	100.0%

**Tabella 3.32**  
Tipo di nucleo familiare e distanza di trasferimento preferita

### Tipologia di nucleo familiare e caratteristiche del quartiere preferito

Come mostrato nella tabella 3.33, esiste una relazione tra il tipo di nucleo familiare e se le caratteristiche del quartiere preferito sono cambiate.

**I risultati più importanti sono che la preferenza cambiata più spesso a causa del Coronavirus per le famiglie unipersonali** (4,2%, n=11 su 265) che per le famiglie composte da più persone con figli (2,9%, n=11 su 383) o senza figli (1,7%, n=13 su 768). Inoltre, il 3,8% (n=10) delle famiglie unipersonali e il 3,7% (n=14) delle famiglie composte da più persone con figli hanno sperimentato un cambiamento di preferenza ma non a causa della Pandemia, rispetto al 2,0% (n=15) della famiglia composta da più persone senza figli.

Nel complesso, le famiglie unipersonali e quelle composte da più persone con figli hanno cambiato più spesso le proprie preferenze dall'inizio della crisi (rispettivamente 7,9%, n=21 e 6,5% n=25), rispetto alle famiglie composte da più persone senza figli (3,7%, n = 28).

### Livello di urbanità attuale e superficie abitativa preferita (n locali)

Come accennato, l'urbanità dell'attuale luogo di residenza è statisticamente e significativamente coerente con l'avvenuto cambiamento del numero preferito di stanze in più (cioè per dormire o lavorare), la fascia di prezzo preferita o la distanza di spostamento preferita dall'attuale luogo di residenza.

La tabella 3.34 mostra la relazione tra l'attuale livello di urbanità (illustrati nel secondo capitolo) e le mutate preferenze per il numero di stanze in più in un'abitazione. **I risultati più importanti sono che la preferenza è cambiata più spesso a causa del Covid-19 per i residenti nel livello di urbanità uno (massima urbanità)** (10,4%, n=52 su 499), poi per le famiglie nel livello di urbanità due, che è altamente urbano (4,2%, n=18 su 424), livello di urbanità tre, che è moderatamente urbano (4,7%, n=12 su 256), o quattro, che è non o quasi urbano (3,9%, n=9 su 232). Inoltre, il 5,2% (n=26) dei residenti di livello di urbanità uno e il 5,2% (n=22) dei residenti di livello di urbanità due hanno subito un cambiamento

Caratteristiche quartiere preferite					
Composizione familiare		La preferenza è rimasta invariata	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia ma non a causa di essa	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia	Totale
Singolo proprietario	n	244	10	11	265
	%	92.1%	3.8%	4.2%	100.0%
≥2 membri famigliari senza figli	n	740	15	13	768
	%	96.4%	2.0%	1.7%	100.0%
≥2 membri famigliari con figli	n	358	14	11	383
	%	93.5%	3.7%	2.9%	100.0%
Totale	n	1342	39	35	1416
	%	94.8%	2.8%	2.5%	100.0%

Tabella 3.33

Tipo di nucleo familiare e caratteristiche quartiere preferito

Dimensione abitativa preferita (n locali)					
Livello di urbanità		La preferenza è rimasta invariata	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia ma non a causa di essa	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia	Totale
1. Altamente urbano	n	421	26	52	499
	%	84.4%	5.2%	10.4%	100.0%
2. Molto urbano	n	384	22	18	424
	%	90.6%	5.2%	4.2%	100.0%
3. Moderatamente urbano	n	237	7	12	256
	%	92.6%	2.7%	4.7%	100.0%
4. Altamente non urbano	n	217	6	9	232
	%	93.5%	2.6%	3.9%	100.0%
Totale	n	1259	61	91	1411
	%	89.2%	4.3%	6.4%	100.0%

Tabella 3.34

Livello di urbanità attuale e superficie abitativa preferita

nelle loro preferenze ma non a causa del Covid19, rispetto rispettivamente al 2,7% (n=7) e 2,6% (n=6) dei residenti urbani di livello tre e quattro. Complessivamente, **i residenti in aree ad alta urbanizzazione (livello uno) hanno sperimentato il cambiamento maggiore nelle loro preferenze per le stanze in più dall'inizio della crisi** (15,6%, n=76), a differenza dei residenti nelle aree urbane poco urbanizzate (6,5 %, n=15).

**Si può notare che, anche se le variazioni del numero di stanze privilegiate sono legate all'attuale livello di urbanità, non vi è relazione significativa tra il livello di urbanità e la variazione della quantità preferita superficie abitativa. Non è la dimensione dell'abitazione, ma la funzionalità che quindi è fondamentale per le persone che vivono in aree fortemente urbane.**

#### Livello di urbanità attuale e fascia di prezzo preferita

Come mostrato nella tabella 3.35, esiste una relazione tra l'attuale livello di urbanità e le mutate preferenze per la fascia di prezzo preferita di un'abitazione. I risul-

ti più importanti sono che la preferenza è cambiata più spesso a causa del Covid19 per i residenti di livello urbano uno, massima urbanità (7,1%, n=34 su 479), e che il numero di famiglie le cui preferenze sono cambiate a causa del Covid19 diminuisce per le persone che vivono in aree meno urbane. La fascia di prezzo preferita è cambiata a causa del Covid19 per il 6,5% (n=25 su 409) dei residenti nel livello di urbanità due (altamente urbano), per il 4,4% (n=11 su 249) per i residenti nel livello di urbanità tre (moderatamente urbano) e per il 2,6% (n=6 su 227) dei residenti nel livello di urbanità quattro (da quasi a non urbano).

Inoltre, le famiglie la cui fascia di prezzo preferita è cambiata dall'inizio della crisi, ma per le quali il Coronavirus non è stato la causa, allo stesso modo, vivono molto spesso, attualmente, in aree altamente urbane (24,8%, n=119). Tuttavia, come si può vedere nella tabella 3.35, la differenza nei rapporti tra i vari livelli di urbanità di quante famiglie hanno sperimentato un cambiamento di preferenza non dovuto al Covid19, non è così grande come lo è per i cambiamenti che sono stati effettivamente

te causati dalla Pandemia. Va considerato che il numero totale di famiglie la cui fascia di prezzo preferita è cambiata è più alto nel livello altamente urbano e diminuisce verso i livelli urbani più bassi.

#### Livello di urbanità attuale e distanza di trasferimento preferita

Come visibile nella tabella 3.36, la percentuale di persone la cui distanza di trasferimento preferita dall'attuale luogo di residenza è cambiata è più alta nel livello di urbanità 1 (17,1%, n=85 su 498), e all'incirca diminuisce quanto più basso è il livello di urbanità. Pertanto, nell'urbanità due, il 10,1% (n=43 su 427) degli intervistati ha cambiato la propria preferenza. Nel livello di urbanità tre il 10,9% (n=28 su 256) ha cambiato la propria preferenza e nel livello di urbanità quattro il 7,3% (n =17 su 234) hanno cambiato la loro preferenza. Questa relazione decrescente tra i livelli di urbanità e il cambiamento delle preferenze è intensificata all'interno del gruppo di intervistati le cui preferenze sono cambiate dall'inizio del Covid19, ma non a causa di esso. All'interno di quest'ultimo gruppo, il 12,2% (n=61) de-

gli intervistati che attualmente vivono in aree altamente urbane ha cambiato preferenza, in contrasto con il 4,7% (n=11) degli intervistati che vivono in aree non urbane o quasi. **Le preferenze sono cambiate più spesso ma lievemente a causa del Covid19 per le persone che attualmente vivono nel livello urbano tre (5,5%, n=14) e uno (4,8%, n=24).**

I paragrafi precedenti hanno chiarito come i cambiamenti nelle preferenze differiscano tra i vari gruppi di (aspiranti) proprietari occupanti. Con ciò, è stata data una risposta alla terza domanda di ricerca.

**In conclusione, possiamo affermare che la crisi sanitaria ha influenzato le preferenze delle famiglie composte da più persone con figli e le preferenze delle famiglie unipersonali più di quelle delle famiglie composte da più persone senza figli. Inoltre, le preferenze delle famiglie nelle aree altamente urbane sono più spesso colpite dalla crisi del Coronavirus e dalle sue conseguenze, rispetto alle famiglie nelle aree non urbane o quasi.**

Range di prezzo preferito					
Livello di urbanità		La preferenza è rimasta invariata	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia ma non a causa di essa	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia	Totale
1. Altamente urbano	n	326	119	34	479
	%	68.1%	24.8%	7.1%	100.0%
2. Molto urbano	n	314	70	25	409
	%	76.8%	17.1%	6.1%	100.0%
3. Moderatamente urbano	n	190	48	11	249
	%	76.3%	19.3%	4.4%	100.0%
4. Altamente non urbano	n	176	45	6	227
	%	77.5%	19.8%	2.6%	100.0%
Totale	n	1006	282	76	1364
	%	73.8%	20.7%	5.6%	100.0%

**Tabella 3.35**  
Livello di urbanità attuale e fascia di prezzo preferita

Distanza preferita di trasferimento dal corrente luogo di residenza					
Livello di urbanità		La preferenza è rimasta invariata	La preferenza è cambiata da inizio Pandemia ma non a causa di essa	La preferenza è cambiata a causa della Pandemia	Totale
1. Altamente urbano	n	413	61	24	498
	%	82.9%	12.2%	4.8%	100.0%
2. Molto urbano	n	384	31	12	427
	%	89.9%	7.3%	2.8%	100.0%
3. Moderatamente urbano	n	228	14	14	256
	%	89.1%	5.5%	5.5%	100.0%
4. Altamente non urbano	n	217	11	6	234
	%	92.7%	4.7%	2.6%	100.0%
Totale	n	1242	117	56	1415
	%	87.8%	8.3%	4.0%	100.0%

**Tabella 3.36**  
Livello di urbanità attuale e distanza di trasferimento preferita

### PREFERENZE POST-COVID19

Questo sotto-capitolo fornisce la risposta alla sotto-domanda cinque “Quali sono le possibili conseguenze a lungo termine dell'emergenza sanitaria sulle preferenze abitative dei futuri e attuali proprietari-occupanti?”. Il paragrafo esplora se i cambiamenti individuati nelle preferenze abitative causati dalla crisi del Coronavirus siano temporanei o strutturali. Questo viene fatto analizzando le domande del sondaggio in cui le persone hanno espresso i loro pensieri al riguardo. Con questi risultati è importante tenere a mente che si tratta di dati incerti. I risultati descritti presentano le aspettative degli intervistati in merito a desideri e bisogni futuri, in un ambiente e mercato futuri.

#### Temporaneo o permanente

Attraverso il sondaggio, è stato chiesto se gli intervistati si aspettano che le loro preferenze modificate siano permanenti o temporanee. La tabella 3.37 ne presenta i risultati. Sono stati evidenziati gli attributi per i quali la variazione di preferenza si è rivelata statisticamente significativa

rispetto ai sottogruppi. La tabella 3.38 mostra le medie di come gli intervistati che affermano che le modificazioni saranno permanenti si aspettano che saranno loro cambiamenti di preferenza. Si può concludere che gli intervistati le cui preferenze sono cambiate dopo la crisi, ma non a causa della crisi, sono in media più certe delle loro nuove preferenze rispetto agli intervistati i cui cambiamenti di preferenza sono stati causati da essa. Di questi primi intervistati, in media più della metà (53,6%, n=44 su 87) indica che anche dopo la fine della crisi, si aspettano di rimanere pienamente con le loro nuove preferenze. Degli intervistati i cui cambiamenti di preferenza sono stati causati dal virus, in media solo il 45,9% (n=24 su 50) afferma questo. Tuttavia, il numero di intervistati che si aspettano di rimanere “principalmente” con le loro nuove preferenze è in media più alto tra gli intervistati i cui cambiamenti sono stati causati dal Covid19 (34,7%, n=16) rispetto agli intervistati i cui cambiamenti non sono stati causati da esso (29,5%, n=25). **Pertanto, si può concludere che per entrambi i gruppi circa quattro intervistati su cinque si aspettano di**

Dopo la fine della crisi del Covid19, ti aspetti che le tue preferenze attuali rimarranno permanenti o pensi che le tue preferenze precedenti acquisiranno nuovamente rilevanza?							
		Non lo so	Tornerò totalmente alle mie vecchie preferenze	Tornerò per lo più alle mie vecchie preferenze	Starò per lo più con le mie nuove preferenze	Starò totalmente con le mie nuove preferenze	Totale
Aspettativa di permanenza delle preferenze mutate a causa della Pandemia	n	3	3	4	16	24	50
	%	6.00%	6.0%	8.0%	32.0%	48.0%	100.0%
Aspettativa di permanenza delle preferenze mutate ad inizio Pandemia ma non a causa di essa	n	10	3	5	25	44	87
	%	11.5%	3.4%	5.7%	28.7%	50.6%	100.0%

**Tabella 3.37**  
La media prevista di preferenze modificate permanenti

Dopo che la crisi sanitaria dovuta al Covid19 sarà superata, ti aspetti che le tue attuali decisioni sui tuoi motivi di trasferimento restino permanenti o che i motivi passati torneranno ad avere maggiore rilevanza?								
		Non lo so	Tornerò totalmente ai miei vecchi motivi	Tornerò per lo più ai miei vecchi motivi	Starò per lo più con i miei attuali motivi	Starò totalmente con i miei attuali motivi	Totale	
Motivi di trasferimento	I miei motivi sono cambiati a causa della Pandemia	n	0	1	1	14	27	43
		%	0.0%	2.3%	2.3%	32.6%	62.8%	100.0%
	I miei motivi sono cambiati ad inizio pandemia ma non a causa di essa	n	36	6	4	40	57	143
		%	25.2%	4.2%	2.8%	28.0%	39.9%	100.0%

**Tabella 3.38.1**  
Previsione di permanenza delle preferenze modificate

**rimanere con la loro nuova preferenza dopo la fine della crisi.** Tra gli intervistati le cui preferenze non sono state modificate dalla Pandemia, in media il 7,5% (n=8) afferma di aspettarsi di tornare per lo più o completamente alle preferenze precedenti dopo la fine della crisi. Degli intervistati le cui preferenze sono state modificate a causa di essa, in media il 13,8% (n=7) prevede di tornare principalmente o completamente alle preferenze precedenti. È sorprendente che mentre gli intervistati le cui preferenze sono state modificate a causa della Pandemia sono in media

meno inclini (rispetto agli intervistati per i quali essa non era la causa) a rimanere pienamente con la loro nuova preferenza dopo la fine della crisi (45,9%), questo stesso gruppo di intervistati è sicuro che rimarranno pienamente con le loro ragioni attuali, anche dopo la fine della crisi (62,8%, in tab. 3.38.1). Al contrario, degli intervistati le cui modifiche preferenziali non sono state causate dal Coronavirus, il 50,6% prevede di rimanere con le proprie nuove preferenze, mentre solo il 39,9% prevede di rimanere pienamente con i propri attuali motivi.

Dopo che la crisi sanitaria dovuta al Covid19 sarà superata, ti aspetti che le tue attuali preferenze restino permanenti o che le preferenze passate torneranno ad avere maggiore rilevanza?								
Tipologia abitativa	Le mie preferenze sono cambiate a causa della Pandemia	n	Non lo so	Tornerò totalmente alle mie vecchie preferenze	Tornerò per lo più alle mie vecchie preferenze	Starò per lo più con le mie nuove preferenze	Starò totalmente con le mie nuove preferenze	Totale
	Le mie preferenze sono cambiate a causa della Pandemia	3	1	0	12	16	32	
		9.4%	3.1%	0.0%	37.5%	50.0%	100.0%	
	Le mie preferenze sono cambiate ad inizio pandemia ma non a causa di essa	3	3	3	27	44	80	
		3.8%	3.8%	3.8%	33.8%	55.0%	100.0%	

**Tabella 3.38.2**  
Previsione di permanenza delle preferenze modificate

Superficie abitativa (n locali)	Le mie preferenze sono cambiate a causa della Pandemia	n	4	1	8	24	54	91
		%	4.4%	1.1%	8.8%	26.4%	59.3%	100.0%
	Le mie preferenze sono cambiate ad inizio pandemia ma non a causa di essa	n	5	2	1	18	35	61
		%	8.2%	3.3%	1.6%	29.5%	57.4%	100.0%
Spazio esterno	Le mie preferenze sono cambiate a causa della Pandemia	n	2	2	0	13	33	50
		%	4.0%	4.0%	0.0%	26.0%	66.0%	100.0%
	Le mie preferenze sono cambiate ad inizio pandemia ma non a causa di essa	n	5	1	1	15	36	58
		%	8.6%	1.7%	1.7%	25.9%	62.1%	100.0%
Prezzo	Le mie preferenze sono cambiate a causa della Pandemia	n	8	15	13	19	21	76
		%	10.5%	19.7%	17.1%	25.0%	27.6%	100.0%
	Le mie preferenze sono cambiate ad inizio pandemia ma non a causa di essa	n	46	15	24	76	121	282
		%	16.3%	5.3%	8.5%	27.0%	42.9%	100.0%
Località (distanza trasferimento)	Le mie preferenze sono cambiate a causa della Pandemia	n	2	2	5	23	24	56
		%	3.6%	3.6%	8.9%	41.1%	42.9%	100.0%
	Le mie preferenze sono cambiate ad inizio pandemia ma non a causa di essa	n	16	4	2	36	59	117
		%	13.7%	3.4%	1.7%	30.8%	50.4%	100.0%

**Tabella 3.38.3**  
Previsione di permanenza delle preferenze modificate

Località (dimensione città)	Le mie preferenze sono cambiate a causa della Pandemia	n	1	2	3	13	6	25
		%	4.0%	8.0%	12.0%	52.0%	24.0%	100.0%
	Le mie preferenze sono cambiate ad inizio pandemia ma non a causa di essa	n	2	2	2	16	25	47
		%	4.3%	4.3%	4.3%	34.0%	53.2%	100.0%
Caratteristiche quartiere	Le mie preferenze sono cambiate a causa della Pandemia	n	1	2	3	15	14	35
		%	2.9%	5.7%	8.6%	42.9%	40.0%	100.0%
	Le mie preferenze sono cambiate ad inizio pandemia ma non a causa di essa	n	4	1	2	11	21	39
		%	10.3%	2.6%	5.1%	28.2%	53.8%	100.0%
Servizi (distanza a piedi)	Le mie preferenze sono cambiate a causa della Pandemia	n	2	1	3	12	15	33
		%	6.1%	3.0%	9.1%	36.4%	45.5%	100.0%
	Le mie preferenze sono cambiate ad inizio pandemia ma non a causa di essa	n	4	1	2	10	15	32
		%	12.5%	3.1%	6.3%	31.3%	46.9%	100.0%

**Tabella 3.38.4**  
Previsione di permanenza delle preferenze modificate

### Permanenza prevista delle preferenze modificate per attributo

Un'analisi dell'aspettativa relativa alla permanenza dei cambiamenti di preferenza per attributo abitativo mostra che gli intervistati sono relativamente sicuri che la loro nuova preferenza per il numero di stanze extra sia permanente. **La terza domanda di ricerca ha affermato che nove persone su dieci la cui preferenza è cambiata attualmente desiderano una stanza in più rispetto a prima della crisi.** Di questi intervistati, il 59,3% ha indicato di aspettarsi di rimanere completamente con il nuovo numero di stanze preferito anche dopo la fine della crisi e il 26,4% ha indicato di aspettarsi di rimanere per lo più con la propria preferenza modificata. Tuttavia, il 9,9% indica di aspettarsi di tornare per la maggior parte o completamente al numero di camere preferito prima dell'inizio della crisi.

La terza domanda di ricerca ha scoperto che il Covid19 ha avuto un impatto maggiore sul numero di stanze preferito che sulla dimensione dell'abitazione in m<sup>2</sup>. Come accennato, degli intervistati che preferiscono una misura spaziale diver-

sa, due terzi attualmente preferiscono una fascia più grande di prima. L'analisi nella tabella 3.38 mostra che di questi intervistati il 57,7% prevede di rimanere completamente con la nuova dimensione dell'abitazione preferita e il 25,0% prevede di rimanervi per lo più. Eppure, l'11,6% ha indicato di aspettarsi di tornare in gran parte o completamente alla dimensione dell'abitazione precedentemente preferita. Gli intervistati sono quindi quasi altrettanto sicuri di rimanere con la loro nuova dimensione di abitazione preferita quanto sono sicuri del numero di stanze.

La terza domanda di ricerca ha ulteriormente determinato che il 57,9% degli intervistati la cui fascia di prezzo preferita è cambiata a causa del Covid-19 attualmente desidera una fascia di prezzo più alta. **La tabella 3.38 mostra che tra tutti gli attributi abitativi, la permanenza della fascia di prezzo preferita evoca maggiore incertezza;** Il 10,5% indica di non sapere se la sua attuale preferenza rimarrà tale a fine della crisi. Inoltre, solo il 27,6% degli intervistati prevede di rimanere pienamente con la nuova fascia

di prezzo preferita e il 25,0% prevede di rimanere per lo più con essa. Tuttavia, il 17,1% prevede di tornare in parte alla precedente fascia di prezzo preferita e il 19,7% prevede di tornarvi completamente.

**Tra gli intervistati il cui tipo di abitazione preferito è cambiato a causa del Coronavirus, l'appartamento è diventato meno preferito a favore di un'abitazione a schiera, un'abitazione intermedia, una casa d'angolo o una casa indipendente, come è stato chiarito nella domanda di ricerca tre.**

Il tipo di abitazione, come la fascia di prezzo, suscita incertezza tra gli intervistati; Il 9,4% dichiara di non sapere se la sua attuale preferenza rimarrà tale dopo la fine della crisi. Tuttavia, a differenza dell'aspettativa per la permanenza della fascia di prezzo preferita, il 50,0% degli intervistati ha indicato di aspettarsi di voler fresare con il nuovo tipo di abitazione preferito e il 37,5% ha indicato di aspettarsi di rimanere principalmente con esso. Solo il 3,1% prevede di tornare alla preferenza precedente.

A differenza degli attributi precedenti, la

**maggior parte degli intervistati prevede di mantenere la propria preferenza per lo spazio esterno, la risposta di ricerca prevede una diminuzione della popolarità del balcone e un aumento della preferenza per un giardino.** Il 66,0% si aspetta di rimanere completamente con la nuova preferenza e il 26,0% si aspetta per lo più di rimanere con essa. Questo dato è superiore alla media.

Inoltre, a causa della crisi sanitaria, le persone sono disposte a trasferirsi più lontano, vale a dire in un altro comune o in un'altra provincia. Degli intervistati le cui preferenze sono cambiate in questo modo, il 42,9% prevede di rimanere pienamente con questa nuova preferenza anche dopo la fine della crisi e il 41,1% prevede di rimanere per lo più con essa. In totale, il 12,5% si aspetta di tornare per lo più o completamente alla distanza di spostamento preferita prima, dopo la fine della crisi. Tale dato è decisamente superiore alla media.

Un altro risultato della terza domanda di ricerca è che gli intervistati attualmente desiderano vivere in città più piccole ri-

desiderano vivere in città più piccole rispetto a prima. L'analisi nella tabella 3.38 mostra che **un quarto degli intervistati la cui dimensione della città preferita è cambiata (24,0%) prevede di rimanere pienamente con la nuova preferenza.** Questo è inferiore all'aspettativa media.

La terza domanda di ricerca ha ulteriormente chiarito che più persone attualmente considerano di vivere in quartieri più tranquilli rispetto a prima. In totale, l'82,9% degli intervistati il cui quartiere preferito è cambiato si aspetta di rimanere per lo più o completamente con la nuova preferenza anche dopo la fine della crisi. Questo è superiore alla media.

Infine, il numero di persone che si aspettano che i loro nuovi servizi preferiti rimangano per lo più o completamente tali è in totale dell'81,9%, che è approssimativamente nella media.

In conclusione, i paragrafi precedenti hanno esaminato se gli intervistati si aspettano che le loro preferenze modificate siano permanenti o temporanee. Con questo, è stata data una risposta alla do-

manda di ricerca cinque.

Vanno considerate le preferenze di spazi verdi oltre il balcone, la disponibilità verso città piccole e anche fuori provincia, quali fattori indicizzanti.



### Caratteristiche del gruppo di intervistati

Gli intervistati avevano un'età compresa tra i diciannove e gli ottantasei anni e le modalità della distribuzione bimodale erano 29,7 anni e 58 anni. Il gruppo era altamente istruito; il 61,3% ha conseguito una laurea presso un'università di scienze applicate o superiore. Il loro reddito netto complessivo era spesso compreso tra i 2.800 e i 4.000 euro (23,5%), o tra i 4.000 e i 5.000 euro (22,5%) al mese. Gli intervistati appartengono più spesso a famiglie composte da più persone e senza figli (54,5%). Un quarto (27,0%) apparteneva a una famiglia composta da più persone con figli e il 18,5% viveva da solo. Le distribuzioni per età all'interno delle diverse composizioni familiari corrispondono ai relativi eventi del corso della vita.

La maggior parte vive nei centri città (72,7%) e la maggior parte vivono in aree altamente urbane (64,9%). In corrispondenza di ciò, il 27,0% degli intervistati percepisce la propria città di residenza come metropolitana, il 27,2% come una città di dimensioni normali, il 28,2% come una periferia di dimensioni medie

o grandi. La maggior parte delle persone (52,3%) attualmente vive in una tranquilla zona residenziale e un quarto (23,9%) vive in un vivace quartiere cittadino.

La maggioranza (68,0%) del gruppo di intervistati è attualmente già proprietaria di un'abitazione. Il 31,0% possiede un'abitazione con un valore compreso tra 250.000 e 300.000 euro e il 16,7% possiede un'abitazione di valore compreso tra 400.000 e 600.000 euro. Del 32,0% degli intervistati che attualmente affitta un'abitazione, la metà affitta nel settore privato (53,75%) e metà nel settore pubblico (popolare) (46,25%). Si tratta di un campione sbilanciato rispetto alla media nazionale di circa il 4% di edilizia residenziale pubblica sul totale. Tra tutti gli intervistati che pagano un affitto, un gruppo consistente (40,2%) paga un massimo di 752,33 euro di affitto mensile. Un quarto (26,5%) paga un affitto tra i 901 e i 1200 euro al mese.

La maggior parte degli intervistati vive attualmente in un'abitazione a schiera o in una casa d'angolo (42,9%). Un terzo (33,6%) vive in un appartamento. Un decimo (11,4%) vive in una casa bifamiliare, e l'8,5% vive in una casa indipendente.

Le dimensioni di queste abitazioni sono più spesso inferiori a 100 m<sup>2</sup> (42,6%).

Un quarto vive in un'abitazione di dimensioni comprese tra 100 e 125 m<sup>2</sup> (24,8%, la mediana).

Un terzo (32,6%) vive in un'abitazione più grande di 125 m<sup>2</sup>.

Il più delle volte gli intervistati dispongono di quattro stanze per attività quali dormire o lavorare nella loro abitazione (28,3%). Un quarto degli intervistati ha tre stanze (25,3%), un quinto ha due stanze (20,0%), il 12,9% ha cinque stanze, infine, il 9,5% ha solo una stanza.

Due terzi del gruppo di intervistati hanno attualmente un balcone con la propria abitazione (66,0%) e un terzo ha un giardino (34,3%).

I paragrafi seguenti riassumono le tendenze in corso delle preferenze abitative da prima dell'inizio della crisi pandemica. Questo comprende la risposta alla sotto domanda uno: "Quali erano le tendenze sulle preferenze abitative dei proprietari-occupanti (e aspiranti) nel mercato immobiliare italiano prima dell'inizio del Covid-19?".

I cambiamenti nelle preferenze abitative che erano già in atto nel campione sono i seguenti:

- Famiglie, principalmente composte da più persone senza figli e con più di trent'anni, che lasciano il centro città a favore della periferia.
- Famiglie, prevalentemente pluripersonali con figli piccoli, che lasciano le aree fortemente urbanizzate e le grandi città con poco spazio abitativo e mancanza di un giardino, verso aree meno urbanizzate e città più piccole, ma rimanendo all'interno dell'attuale provincia.
- Famiglie che si spostano verso le zone rurali.
- Persone che lavorano sempre più da casa almeno nell'ultimo decennio.

### Le preferenze abitative dichiarate espresse dal gruppo di intervistati, durante la crisi del Covid-19

I paragrafi seguenti riassumono le attuali preferenze del gruppo degli intervistati. Ciò comprende la risposta alla sotto domanda due; "Quali sono le preferenze abitative dei proprietari (e aspiranti) nel mercato immobiliare italiano durante

l'emergenza Covid-19?". Quando le domande riguardavano gli attributi abitativi gli intervistati avevano la possibilità di selezionare più opzioni che tenevano in **considerazione**. Quando comprendeva un intervallo, gli intervistati potevano selezionare una sola risposta **preferita**.

Le tipologie abitative che il gruppo degli intervistati considera sono principalmente la casa a schiera (48,2%), l'appartamento (40,0%), la bifamiliare (37,9%) e la casa unifamiliare (28,9%). La metratura dell'abitazione preferita è più spesso compresa tra i 100 mq e i 125 mq (32,2%), oppure tra i 75 mq e i 100 mq (26,9%). In queste abitazioni, il 40,4% del gruppo intervistato preferisce tre stanze per attività come dormire o lavorare. Un terzo (31,4%) preferisce due di queste stanze e un quinto (20,0%) ne preferisce quattro. Gli spazi esterni che gli intervistati desiderano e considerano sono un giardino (78,9%), un balcone (37,7%), un cortile (14,0%) e un patio (13,0%).

Il prezzo che gli intervistati preferiscono pagare per le abitazioni che considerano è spesso compreso tra € 200.000

e € 300.000 (26,6%). Quasi un quarto (24,0%) è alla ricerca di un'abitazione tra i 400.000 e i 600.000 euro. Circa un quinto (18,7%) preferisce un'abitazione compresa tra € 300.000 e € 400.000. Complessivamente nove persone su dieci (92,7%) sono alla ricerca di un'abitazione che costa meno di 600.000 euro. Circa la metà degli intervistati (45,5%) è consapevole delle proprie capacità finanziarie e la preferenza comunicata è realistica. Dell'altra metà non è chiaro se il loro prezzo preferito sia realistico e quindi fino a che punto le loro preferenze siano dichiarate.

L'ubicazione della nuova abitazione è per il 61,7% degli intervistati una sicura preferenza, mentre il 38,3% considera più opzioni. La maggior parte delle persone (57,9%) pensa di trasferirsi all'interno dell'attuale comune. Un altro grande gruppo (43,7%) pensa di trasferirsi in un altro comune all'interno dell'attuale provincia e il 20,4% pensa di trasferirsi in un'altra provincia. Le province più spesso considerate sono Milano (46,3%), Roma (44,0%), Napoli (31,9%) e Torino (30,5%).

Un gruppo del 47,3% degli intervistati pensa di vivere in una periferia. Il 39,0% considera di vivere in una piccola città e il 35,7% considera di vivere in una città di dimensioni normali. All'interno di queste città, la maggioranza considera di vivere in una tranquilla zona residenziale. Un terzo (35,9%) considera la vita periferica, e un quinto considera la vita rurale. Un altro terzo (31,0%) considera la vita più urbana, vale a dire in un vivace quartiere cittadino.

I servizi che le persone ritengono più importanti avere a portata di mano durante la pandemia sono i negozi di generi alimentari quotidiani (89,9%), i trasporti pubblici (50,9%), il verde funzionale (50,6%), la natura (46,9%) e le strutture sanitarie (39,0%). Inoltre, viene considerata importante l'ospitalità (36,2%), così come le strutture sportive (26,5%), le strutture educative (24,8%), le strutture ludiche per bambini (22,4%) e le strutture culturali (17,4%).

**Il cambiamento nelle preferenze abitative dichiarate espresse del gruppo intervistato**

I paragrafi seguenti sintetizzano le variazioni delle preferenze abitative dichiarate espresse dagli intervistati attraverso un'enumerazione dei dati riscontrati più significativi. Inoltre, enumerano i cambiamenti nelle motivazioni per volersi trasferire e i cambiamenti nei fattori motivazionali. Ciò fornisce la risposta alla domanda tre: "In che modo sono cambiate le preferenze abitative (dichiarate) degli (aspiranti) occupanti proprietari nel mercato immobiliare italiano a causa della crisi del Covid-19, e perché?".

Quindi, in che modo sono cambiate le preferenze abitative a causa della crisi del coronavirus e perché?

- Una parte relativamente piccola degli intervistati (in media il 3,4% per attributo) ha cambiato le proprie preferenze riguardo ad un attributo abitativo.
- In totale il 17,8% ha indicato che la propria preferenza per almeno un attributo abitativo è cambiata a causa della crisi del Coronavirus, e quindi la propria preferenza è cambiata almeno in parte. Questi intervistati sono attualmente alla ricerca di un'abitazione diversa rispetto

a prima dell'inizio della crisi. Tuttavia, visto che sono stati ricercati nove attributi, la maggior parte delle loro preferenze rimane inalterata dalla crisi. Infine, per la maggior parte del gruppo intervistato (82,2%), le preferenze abitative non sono state modificate dalla pandemia.

#### Attributi abitativi

- Il numero preferito di camere è stato significativamente influenzato dalla crisi pandemica. Nove persone su dieci il cui numero preferito di stanze è cambiato a causa del Covid-19, attualmente vogliono una stanza in più rispetto a prima della crisi (90,1%). La stanza in più non è una preferenza ma una esigenza. La stanza è necessaria per un posto di lavoro.
- Il numero preferito di stanze è cambiato quasi due volte in più spesso rispetto alla dimensione preferita dell'abitazione (relativamente 6,2% e 3,6%).
- Per gli intervistati la cui dimensione dell'abitazione preferita è cambiata a causa di Coronavirus, è più spesso preferita un'abitazione più grande (74,6%) e il 15,8% desidera un'abitazione più piccola. La ragione è in primo luogo la necessità di un posto di lavoro, e in secondo luogo la

necessità di uno spazio personale.

- Per gli intervistati la cui dimensione dell'abitazione preferita è cambiata ma non a causa del Covid-19, solo il 52,4% desidera attualmente un'abitazione più grande, un'altra componente di intervistati è attualmente alla ricerca di un'abitazione più piccola (30,2%), le ragioni di ciò sono la diminuzione della dimensione della famiglia, la diminuzione delle possibilità finanziarie o l'aumento dei prezzi delle case.
- Anche se il numero di intervistati il cui tipo di abitazione preferito è cambiato è relativamente basso (2,3%), il cambiamento mostra una chiara tendenza. Mentre diminuisce la popolarità dell'appartamento (dal 43,8% al 31,3%), aumenta quella della tipologia dell'abitazione a schiera (dal 25,0% al 59,4%).
- Inoltre, anche le abitazioni bifamiliari e unifamiliari sono più spesso considerate a causa del Coronavirus. I motivi sono il lavoro da casa e il desiderio di un giardino o di una natura nelle vicinanze. Infine, alcuni intervistati sono diventati attenti ai rischi di contaminazione posti dagli spazi condivisi e/o pubblici.
- L'aumento della preferenza per

la tipologia abitativa a schiera è legato all'aumento della preferenza per l'ottenimento del giardino (dal 65,9% al 90,9%), e il calo della preferenza per l'appartamento è legato alla diminuzione della preferenza per il balcone (dal 47,7 % al 27,3%).

- I motivi della modifica della preferenza per lo spazio esterno (che è cambiata per il 3,4% degli intervistati a causa del Covid-19) corrispondono ai motivi della modifica della preferenza per il tipo di abitazione: tre intervistati su quattro menzionano un bisogno di verde, spazio e/o libertà. Questo perché lo spazio esterno offre possibilità sociali (ora e in possibili future pandemie), intrattenimento (hobby, giardinaggio) e sostiene la salute mentale (aria fresca, luce solare).

#### Prezzo

- Il 5,2% degli intervistati indica che a causa del Coronavirus stanno attualmente cercando un'abitazione in una fascia di prezzo diversa rispetto a prima dell'inizio della crisi. Più della metà di loro (57,9%) cerca una fascia di prezzo più alta. Tra gli intervistati il cui cambiamento non è sta-

to causato dal Coronavirus, una percentuale più alta è alla ricerca di una fascia di prezzo più alta, vale a dire il 79,9%.

- La metà degli intervistati indica l'aumento dei prezzi delle case come motivo del cambiamento del prezzo indicativo. Da un lato ci sono gli intervistati che, a causa dell'aumento dei prezzi, sono rimasti con le loro preferenze abitative ma hanno aumentato il loro budget. Altri restano con il loro budget e adeguano le loro preferenze abitative.
- Gli intervistati il cui prezzo è cambiato a causa della crisi hanno più spesso minori possibilità finanziarie, a causa, ad esempio, della perdita del lavoro. Gli intervistati la cui fascia di prezzo è cambiata non a causa del Covid-19 hanno più spesso, invece, maggiori possibilità finanziarie, a causa di maggiori eccedenze sull'attuale abitazione, aumento del reddito e aver ottenuto una promozione. La differenza tra avere meno o più possibilità finanziarie tra questi gruppi di intervistati, spiega la differenza nella fascia di prezzo target tra di loro.
- Inoltre, poiché la maggior parte delle persone le cui possibilità finanziarie sono diminuite ha indicato il Covid-19 come

causa, mentre le persone che hanno sperimentato un aumento delle possibilità finanziarie no, sembra che gli intervistati siano più propensi a indicare il Covid-19 come causa di una diminuzione piuttosto che di un aumento.

- Il gruppo con maggiori possibilità è relativamente grande il doppio del gruppo con minori possibilità finanziarie. Una possibile spiegazione potrebbe essere l'elevato livello di istruzione del gruppo intervistato. Le persone altamente istruite lavorano più spesso in settori che traggono profitto dalla crisi e comprendono molti lavori d'ufficio, che, come menzionato in precedenza, potevano continuare a essere eseguiti da casa. Poiché il gruppo degli intervistati è altamente istruito, ciò spiegherebbe perché più intervistati hanno maggiori possibilità finanziarie. Bisogna inoltre considerare che la propensione al cambiamento e il collocarsi sul mercato immobiliare crescono con il reddito, l'aspettativa è più facilmente soddisfabile del mercato.

### Località

- La distanza di trasferimento pre-

ferita, che è cambiata a causa della pandemia per il 3,8% degli intervistati, mostra che le persone sono diventate più disposte ad allontanarsi. Sale dal 30,4% al 71,4% il numero di persone che pensa di trasferirsi in un altro comune dell'attuale provincia. Il numero di persone che pensano di trasferirsi in un'altra provincia è aumentato dal 12,5% al 39,3%. Il motivo principale menzionato è che l'area di ricerca si è ampliata a causa dell'implementazione permanente del lavoro da casa, almeno in parte, e della conseguente possibilità di vivere fisicamente lontano dal posto di lavoro.

- Gli intervistati le cui preferenze modificate non sono state causate dal Covid-19 mostrano una tendenza simile, anche se meno forte. Le ragioni di questo gruppo sono più spesso di natura finanziaria, vale a dire gli alti prezzi delle case nelle aree urbane e la carenza di offerta (quantitativa oltre che qualitativa).

- Tra l'1,7% degli intervistati la cui dimensione della città preferita è cambiata a causa del Coronavirus, che è un numero basso, è visibile una tendenza molto chiara. Gli intervistati desiderano vivere in città più piccole rispetto a prima. La

città di dimensioni normali è diminuita in popolarità (dall'80% al 24%), la città piccola ha guadagnato in popolarità (dal 28,0% al 40,0%) e la grande periferia è diventata la più preferita (dal 12,0% al 76,0%). Le persone non amano il fastidio, il disturbo e la reclusione che l'attuale ambiente di vita fornisce loro (il gruppo intervistato attualmente vive in aree altamente urbane (64,9%)), di conseguenza, gli intervistati desiderano maggiore tranquillità.

- Analogamente alla volontà di spostarsi più lontano, gli intervistati menzionano il lavoro da casa e le ragioni finanziarie nelle loro spiegazioni per cambiare la dimensione della città preferita. Ciò ha senso, dal momento che le città più piccole sono situate in aree meno urbane, che sono più lontane dagli attuali luoghi di residenza del gruppo intervistato, che attualmente vive spesso in aree (altamente) urbane (64,9%).

- Di conseguenza, il 2,4% degli intervistati il cui quartiere preferito è cambiato a causa del Covid-19 attualmente considera più spesso di vivere in quartieri più tranquilli come una tranquilla zona residenziale (dal 45,7% all'80,0%),

un'area simile a una periferia (dall'11,4% al 34,3%) mentre vivere in un vivace quartiere cittadino o nel centro città è diventato meno preferito. I motivi spesso citati sono il desiderio di maggiore privacy (meno densamente popolata) e tranquillità e il desiderio di spazio e natura. Gli ultimi due sono percepiti come mezzi per acquisire i primi due.

### Servizi

Infine, i servizi preferiti nelle vicinanze sono cambiati per il 2,3% degli intervistati a causa della pandemia. Questo è relativamente frequente, poiché i servizi sono cambiati anche per il 2,2% degli intervistati non a causa del Covid-19.

- I servizi che hanno guadagnato popolarità sono l'aver la natura vicino (63,6%), verde funzionale (54,5%) e negozi di generi alimentari quotidiani (18,2%). Le ragioni di ciò sono che, grazie al Coronavirus, le persone sono state di più all'aperto e hanno imparato ad apprezzare le passeggiate e il verde.

- I servizi che gli intervistati hanno indicato diminuiti di popolarità a causa del Coronavirus sono l'ospitalità (36,2%), i ne-

gozi di moda e lusso (36,4%), le strutture culturali (21,2%) e le imprese (12,2%). Alla gente non dispiace viaggiare un po' di più per i servizi o hanno scoperto di non sentire la mancanza di quei servizi.

Va evidenziato che i servizi di prossimità fanno parte di un modello della "Città del 15 minuti" che riguarda la grande e la media città e mira a creare comunità più vivibili, sostenibili e resilienti, riducendo la dipendenza dai veicoli a motore e promuovendo uno stile di vita più sano e connesso; infatti, per città dei 15 minuti si intende "un ambiente urbano in cui il cittadino è in grado di raggiungere la maggior parte dei luoghi di suo interesse (lavoro, scuola, negozi e altri servizi) nel giro di un quarto d'ora, migliorando così la sua qualità della vita."<sup>1</sup> I servizi di prossimità inclusi in questo modello sono: Educazione (scuole e asili), Sanità (Strutture sanitarie e farmacie), Commercio (mercati e punti vendita per necessità quotidiane), Tempo libero (strutture ludico sportive, luoghi di socializzazione e parchi), Trasporti (fermate del trasporto pubblico e piste ciclabili). Questo modello è stato adottato in diverse città nel mondo: "A Parigi, il sindaco Anne Hidalgo ha

Hidalgo ha promosso la "Ville du quart d'heure" per ridurre l'uso dell'auto e migliorare la qualità della vita urbana"<sup>2</sup>; Anche "Melbourne ha identificato quartieri pilota per rivitalizzare le strade principali con più servizi e punti di svago, migliorando la qualità della vita dei residenti"<sup>3</sup>; "In Italia, città come Roma stanno esplorando l'implementazione di questo modello per creare una rete di servizi di prossimità accessibili [...] promuovendo una visione di città policentrica, accessibile e sostenibile"<sup>4</sup>.

- In generale, gli intervistati menzionano spesso la necessità di stare all'aria aperta, la necessità della natura e la necessità di fare passeggiate. Inoltre, a causa del lavoro da casa, la divisione del tempo è più flessibile, e questo offre libertà per altre attività, che ha creato "la necessità di riempire il tempo in modo più indipendente, con le proprie attività". In linea con questo, gli intervistati menzionano spesso che i negozi fisici di moda e altro hanno perso d'importanza poiché lo shopping è disponibile anche online. In generale, le persone pensano in modo più consapevole al futuro dopo il coronavirus. Ragioni per cambiare le preferenze abitative L'a-

per cambiare le preferenze abitative L'analisi dei cambiamenti in questi motivi per volersi trasferire ha mostrato che per il 3,2% i motivi sono cambiati a causa del Covid-19.

- La crisi ha portato più persone a trovare la propria abitazione non più sufficiente; Per il 55,8% attualmente l'abitazione non è più sufficiente, mentre prima del Coronavirus era così per il 44,2%. Le spiegazioni spesso menzionate erano la necessità di un posto di lavoro, la necessità di più spazio nell'abitazione o il desiderio di un giardino. Tutto si riduce al fatto che "lavorare da casa richiede spazio in casa e l'opportunità di rilassarsi all'aperto (giardino)".

- Inoltre, il Coronavirus ha fatto sì che le persone non fossero più soddisfatte del loro attuale ambiente di vita. Questo motivo era causa del 2,3% prima del Covid-19 e del 25,6% ora. Le spiegazioni erano gli attuali ambienti di vita (spesso urbani) che non venivano più apprezzati a causa dell'affollamento, e la natura e lo spazio venivano apprezzati più di prima.

- Emerge un cambiamento di modello abitativo seppur limitato, con la domanda di maggior qualità dello spazio di prossi-

mità.

- Il coronavirus ha indotto le persone a modificare la composizione del proprio nucleo familiare (dal 18,6% al 32,6%). Il Covid-19 ha causato tra l'altro separazioni/divorzi e i bambini si sono trasferiti nella casa del genitore che aveva la massima privacy o il miglior spazio di studio.

- In particolare si evidenzia come fattore che dura nel tempo la necessità di più spazi nella casa per garantire lo svolgimento di attività di lavoro, studio e tempo libero.

- Infine, come è evidente, il Coronavirus ha spinto le persone a voler vivere più vicino alla natura (dal 14,0% al 39,5%).

Le ragioni del cambiamento delle preferenze abitative derivano inoltre dall'impatto che il Covid-19 ha avuto sui fattori motivazionali e quindi sugli stili di vita delle persone.

Seppur la domanda di cambiamento abbia fortemente diminuito l'impatto nel tempo di quasi tre anni, gli effetti delineati sul modello dell'abitare e sulla difficoltà psicologica delle relazioni sociali permangono.

- L'analisi ha mostrato che il 28,2% degli intervistati è diventato più solo a causa

<sup>1-3</sup> Kireti, La città dei 15 minuti: cosa significa e quali sono i suoi principi, 2023

<sup>2</sup> Francesca Pierangeli, L'inventore della città dei 15 minuti, 2023

<sup>4</sup> Izilab, Roma a portata di mano la città dei 15 minuti, 2022

della Pandemia.

- Il 14,2% afferma che il coronavirus ha fatto desiderare loro di vivere più vicino alla famiglia e/o agli amici.
  - A causa del Covid-19, la metà degli intervistati (50,8%) vuole visitare la natura più spesso e un terzo (30,9%) vuole vivere in un ambiente con più verde.
  - Il 41,9% desidera lavorare da casa più spesso e un quarto (25,1%) trova meno problematico vivere più lontano dal posto di lavoro.
  - Il 23% desidera essere meno dipendenti dai trasporti pubblici.
  - Il 18,4% vuole vivere più vicino ai servizi.
- Sembra che il gruppo le cui preferenze sono state modificate a causa del Covid-19 menzioni più spesso motivi riguardanti desideri e bisogni, mentre le persone le cui preferenze sono state modificate a causa di fattori diversi dal Coronavirus menzionino più spesso ciò che possono eventualmente ottenere.
- Il Coronavirus ha infatti aperto un immaginario dell'abitare che in molti casi non si è tradotto nella reale ricerca di un'altra abitazione.

### La differenza nel cambiamento delle preferenze abitative dichiarate espresse tra i vari sottogruppi

I paragrafi seguenti descrivono le differenze nelle variazioni tra i sottogruppi di intervistati, attraverso un'enumerazione dei risultati più importanti. Ciò fornisce la risposta alla domanda quattro: "In che modo il cambiamento identificato nelle preferenze differisce tra i vari gruppi di proprietari-occupanti?".

In primo luogo, esiste una relazione statisticamente significativa tra il tipo di famiglia e se sono cambiati i motivi del trasloco, il tipo di abitazione preferita, la fascia di prezzo preferita, la distanza di spostamento preferita dal luogo di residenza attuale e le caratteristiche del quartiere preferito.

- I motivi del trasloco sono cambiati cir-più spesso a causa del Coronavirus per le famiglie composte da più persone con bambini (5,1%), rispetto alle famiglie composte da più persone senza figli (2,7%) o alle famiglie composte da una sola persona (2,1%)
- Il tipo di abitazione preferita è cambiato più spesso a causa del Coronavirus per le

famiglie composte da più persone con bambini (4,2%), rispetto alle famiglie composte da più persone senza figli (1,7%) o alle famiglie composte da una sola persona (1,1%).

- La fascia di prezzo preferita è cambiata con più frequenza a causa del Coronavirus per le famiglie composte da più persone con bambini (8,0%) rispetto alle famiglie composte da una sola persona (5,7%). Per le famiglie composte da più persone senza figli, la fascia di prezzo preferita è cambiata del 4,3%.
- La distanza di spostamento preferita dall'attuale luogo di residenza è cambiata più spesso a causa del Coronavirus per le famiglie unipersonali (5,7%) rispetto alle famiglie composte da più persone senza figli (3,4%) o, infine, a quelle con bambini (3,9%).
- Infine, le caratteristiche del quartiere preferito sono cambiate a causa del Covid-19 più spesso per le famiglie unipersonali (4,2%) che per le famiglie composte da più persone con bambini (2,9%) o senza figli (1,7%).

In altre parole:

- Per le famiglie unipersonali, la cri-

si del coronavirus ha colpito soprattutto la loro distanza di trasferimento preferita dall'attuale luogo di residenza (5,7%) e le caratteristiche del quartiere preferito (4,2%). Inoltre, la crisi ha colpito la loro fascia di prezzo preferita (5,7%), i motivi del trasloco (2,1%) e la tipologia di abitazione preferita (1,1%).

- Per le famiglie composte da più persone con bambini, la crisi del coronavirus ha colpito soprattutto la fascia di prezzo preferita (8,0%), nonché i motivi del trasloco (5,1%) e il tipo di abitazione preferita (4,2%). Inoltre, la crisi ha influenzato la loro distanza di trasferimento preferita (3,9%) e le caratteristiche del vicinato (2,9%).

- Per le famiglie composte da più persone senza figli, la crisi del coronavirus ha influito sulla fascia di prezzo preferita (4,3%), sulla distanza di spostamento (3,4%), sui motivi del trasloco (2,7%), sul tipo di abitazione preferita (1,7%) e sulle caratteristiche del vicinato preferite (1,7%). Tuttavia, l'effetto della crisi sulle preferenze abitative è stato per ciascuno di questi attributi più importante sia per le famiglie composte da una sola persona o per le famiglie composte da più persone

con bambini, che per le famiglie composte da più persone senza figli.

In secondo luogo, esiste una relazione statisticamente significativa tra l'urbanità dell'attuale luogo di residenza e se il numero preferito di stanze extra (ad esempio, per dormire o lavorare), la fascia di prezzo preferita o la distanza di spostamento preferita dall'attuale luogo di residenza sono cambiati.

- Il numero preferito di stanze extra nell'abitazione è cambiato approssimativamente più spesso a causa del Covid-19 quanto più alto è il livello di urbanità dell'attuale luogo di residenza. Inoltre, la preferenza è cambiata il doppio a causa del coronavirus.
- Un decimo degli intervistati che vivono in aree altamente urbane ha cambiato il numero preferito di stanze a causa del Coronavirus, rispetto al 4,2% degli intervistati in aree urbane, al 4,7% in aree moderatamente urbane e al 3,9% in aree scarsamente o non urbane.
- La fascia di prezzo preferita è cambiata più spesso a causa del Covid-19 quanto più alto è il livello di urbanità dell'attuale

luogo di residenza e viceversa. Il 7,1% degli intervistati che vivono in aree urbane molto grandi ha cambiato la propria fascia di prezzo preferita, rispetto al 6,1% degli intervistati in aree urbane, al 4,4% in aree moderatamente urbane e al 2,6% in aree poco urbane poco non urbane.

- La distanza di trasferimento preferita è cambiata più spesso a causa del Coronavirus per le persone che attualmente vivono nel livello di urbanità tre (5,5%) e livello uno (4,8%) (Rif. tab 3.35 con livelli di urbanità). Si distingue che il rapporto di persone la cui distanza di trasferimento preferita è cambiata, ma non a causa della pandemia, è più alto nel livello di urbanità uno e diminuisce quanto più basso è il livello di urbanità. Questa tendenza non è visibile per gli intervistati per i quali il Coronavirus ha causato il cambiamento delle preferenze. In altre parole:

- Per le residenze in aree molto urbanizzate, la crisi del coronavirus ha colpito soprattutto il numero preferito di stanze (10,4%), la fascia di prezzo preferita (7,1%) e la distanza di spostamento preferita dal luogo di residenza attuale (4,8%).
- Per le residenze in aree altamente urba-

ne, la crisi del coronavirus ha colpito soprattutto la fascia di prezzo preferita (6,1%), il numero preferito di stanze (4,2%) e la distanza di trasferimento preferita (2,8%) (riferimento tab. 3.36).

- Per le residenze in aree moderatamente urbane, la crisi del Coronavirus ha colpito soprattutto la distanza di trasferimento preferita dall'attuale luogo di residenza (5,5%), il numero di stanze preferito (4,7%) e la fascia di prezzo preferita (4,4%).
- Per le residenze in aree poco o non urbane, la crisi del coronavirus ha colpito soprattutto il numero preferito di stanze (3,9%), la fascia di prezzo preferita (2,6%) e la distanza di spostamento preferita dal luogo di residenza attuale (2,6%).

#### La permanenza del cambiamento

I paragrafi seguenti enumerano se i cambiamenti identificati nelle preferenze abitative causati dalla crisi pandemica dovrebbero essere temporanei o permanenti. Ciò fornisce la risposta alla domanda cinque: **“Quali sono le possibili conseguenze a lungo termine dell'emergenza sanitaria sulle preferenze**

**abitative dei futuri e attuali proprietari-occupanti?”**. Con questi risultati è importante tenere presente che si tratta di incertezze. I risultati descritti presentano le aspettative degli intervistati in merito a desideri e bisogni futuri, in un ambiente e mercato futuri.

In media, la maggior parte degli intervistati prevede di mantenere pienamente (45,9%) o per lo più (34,7%) le nuove preferenze una volta superata la crisi. La minoranza si aspetta di tornare per lo più (7,8%) o completamente (6,0%) alle preferenze precedenti. In media, il 5,6% dichiara di non sapere quale sarà la propria preferenza. In totale, quattro intervistati su cinque si aspettano di mantenere (per lo più) la nuova preferenza, anche dopo la fine della crisi.

Per attributo abitativo, gli stessi intervistati hanno le seguenti preferenze:

- Relativamente spesso si aspettano che il loro nuovo numero preferito di camere rimanga lo stesso completamente (59,3%) o per la maggior parte (26,4%).
- Relativamente spesso si aspettano che la loro nuova dimensione di abitazione preferita (m<sup>2</sup>) rimanga completamente (57,7%) o per lo più (25,0%) la stessa.

- Tra tutti gli attributi abitativi, i più incerti sulla permanenza sono relativi alla fascia di prezzo preferita. Solo il 27,6% degli intervistati prevede di rimanere pienamente con la nuova fascia di prezzo preferita e il 25,0% prevede di rimanere per lo più con essa, che è inferiore alla media. Inoltre, la percentuale di intervistati che si aspetta di tornare per lo più (17,1%) o completamente (19,7%) alla preferenza precedente è molto più alta della media (tab. 3.38)
- Il 50,0% degli intervistati indica di aspettarsi di rimanere completamente con il nuovo tipo di abitazione preferita e il 37,5% indica di aspettarsi di rimanere per lo più con esso.
- Spesso si aspettano di rimanere completamente (66,0%) o per lo più (26,0%) con la loro mutata preferenza per lo spazio esterno (dato superiore alla media).
- Gli intervistati si aspettano di rimanere completamente (42,9%) o per lo più (41,1%) con la loro nuova distanza di trasferimento preferita.
- Non spesso si aspettano di rimanere completamente con la dimensione della città preferita di recente (24,0%) e più spesso della media si aspettano di torna-

re per lo più o completamente alla dimensione della città preferita precedente (20,0%).

- Spesso (82,9%) si aspettano di rimanere per la maggior parte o completamente nel nuovo quartiere preferito (dato più frequente rispetto alla media).

In altre parole:

- Gli intervistati sono relativamente sicuri che la loro nuova preferenza per il numero di stanze in più sia permanente, e sono quasi altrettanto sicuri di rimanere con la nuova dimensione dell'abitazione preferita quanto sono sicuri del numero di stanze.
- Di tutti gli attributi abitativi, la permanenza della fascia di prezzo preferita evoca la maggiore incertezza: meno intervistati rispetto alla media si aspettano di rimanere con la loro nuova fascia di prezzo preferita. Inoltre, la percentuale di intervistati che tornano alla loro preferenza precedente è molto più alta della media. Emerge quindi un'incertezza sul reddito e la capacità economica nella fase post-pandemia.
- Il tipo di abitazione, come la fascia di prezzo, evoca incertezza tra gli intervistati. Per questo attributo, il 9,4% degli

intervistati indica di non sapere se mantenere le nuove preferenze o tornare a quelle precedenti. Tuttavia, ancora il 50,0% degli intervistati indica di aspettarsi di rimanere completamente con il nuovo tipo di abitazione preferita e il 37,5% indica di aspettarsi di rimanere per lo più con esso.

- La maggior parte degli intervistati si aspetta di mantenere la propria preferenza modificata per lo spazio all'aperto.
- Gli intervistati spesso si aspettano di rimanere completamente (42,9%) o per lo più (41,1%) con la nuova distanza di trasferimento preferita.
- Un numero inferiore di intervistati rispetto alla media si aspetta di mantenere completamente la nuova dimensione della città preferita e un numero maggiore di intervistati rispetto alla media prevede di tornare per lo più o completamente alle preferenze precedenti. Al contrario, gli intervistati più spesso della media si aspettano di rimanere nel loro nuovo tipo di quartiere preferito (82,9%).

## DISCUSSIONE DEI RISULTATI

La parte III di questa tesi ha presentato i risultati della ricerca per domanda di intervista, che sono stati poi riassunti nei paragrafi precedenti. In quanto tali, i paragrafi precedenti hanno spiegato quali cambiamenti nelle preferenze erano già in corso prima dell'inizio della crisi e hanno spiegato se il cambiamento è avvenuto a causa della crisi, quale cambiamento è avvenuto, tra quali gruppi è avvenuto questo cambiamento, perché questo cambiamento è avvenuto e se il cambiamento debba essere temporaneo o permanente. Questo capitolo, inoltre, si concentra sui risultati principali e degni di nota e li discute mettendoli in relazione con la letteratura e le ricerche di mercato; successivamente, vengono esplorate le spiegazioni per le connessioni percepite tra i risultati. I paragrafi seguenti discutono infine, i limiti della ricerca e suggeriscono opportunità per ulteriori ricerche. Questo capitolo conclusivo risponde alla domanda principale: "Qual è l'effetto della crisi del coronavirus sulle preferenze abitative degli (aspiranti) proprietari-occupanti nel mercato immobiliare italiano?"

### Le caratteristiche del gruppo di rispondenti

#### - Età ed eventi del corso della vita

Le caratteristiche del gruppo degli intervistati sono state riassunte nel secondo capitolo. Per questa ricerca, l'età doveva essere una caratteristica importante poiché gli eventi del corso della vita hanno un effetto sul cambiamento delle preferenze abitative e potrebbero quindi essere un possibile fattore di confusione nella misurazione del cambiamento causato dalla crisi del Coronavirus. Il capitolo due ha presentato le distribuzioni per età per tipo di nucleo familiare. Come spiegato in precedenza, la crisi del coronavirus ha avuto un impatto maggiore sulle preferenze delle famiglie composte da una sola persona e delle famiglie composte da più persone con bambini rispetto a quelle delle famiglie composte da più persone senza figli. Se l'età - e come tali gli eventi del corso della vita - fossero stati fonte di confusione nella misurazione delle preferenze modificate, la famiglia composta da più persone senza figli sarebbe stata presumibilmente maggiormente colpita, poiché questa composizione familiare ha

la distribuzione per età più definita. Inoltre, i dati qualitativi hanno mostrato per ciascun attributo che gli intervistati sono stati in grado di separare gli eventi del corso della vita dal Coronavirus come causa del loro cambiamento. Gli intervistati che hanno affermato che il Covid-19 non ha causato il loro cambiamento nelle preferenze abitative hanno menzionato un cambiamento nella composizione della famiglia più spesso nel loro ragionamento rispetto agli intervistati che hanno affermato che la loro modifica delle preferenze è stata causata dalla crisi. Un'analisi dell'input qualitativo degli intervistati che hanno affermato che il Covid-19 ha causato il cambiamento della composizione della loro famiglia, ha mostrato che per la maggior parte di loro era proprio così. Ad esempio, per un intervistato la sua "figlia adottiva nel fine settimana non poteva continuare a vivere nella casa in cui si trovava. Ora è venuta a vivere con me [...]". Dall'altro, il desiderio di lasciare la casa dei genitori è aumentato a causa del fatto di essere a casa con loro così tanto. Si può concludere che gli intervistati in generale sono stati in grado di distinguere se il Covid-19 ha causato il cambiamen-

to sulle preferenze abitative o se l'hanno causato gli eventi del corso della vita. **Si può presumere che il periodo di stretto lockdown abbia, inoltre, determinato dei cambiamenti temporanei nella dimensione del nucleo familiare.**

#### - Livello di istruzione e preferenze abitative

Il gruppo degli intervistati era più istruito rispetto alla popolazione italiana media. Come spiegato nel capitolo due, due terzi del gruppo degli intervistati sono altamente istruiti rispetto a un terzo della popolazione italiana. Ciò potrebbe aver avuto un effetto sui risultati dello studio, dal momento che l'aspettativa è che il gruppo intervistato eserciti quindi lavori in campi che hanno tratto profitto dalla crisi e che potrebbero essere eseguiti da casa. Il gruppo degli intervistati ha quindi lavorato molto da casa durante la crisi e prevede di continuare a farlo dopo il Coronavirus, e questo ha influito sulle loro preferenze abitative. **Si prospetta quindi che esista una relazione tra il livello di istruzione e l'impatto del Covid-19 sulle preferenze abitative.** Sarebbero necessarie ulteriori ricerche per accertarlo.

- **Preferenze reddituali e abitative**

Correlato al livello di istruzione è il reddito degli intervistati. Il sondaggio ha chiesto quale fosse il reddito combinato. Attraverso l'analisi dei dati qualitativi, un cambiamento di preferenza abitativa è stato spesso spiegato attraverso l'aumento o la diminuzione del reddito, e quindi l'aumento o la diminuzione delle possibilità abitative. Come discusso in precedenza, un aumento del reddito è stato menzionato due volte più spesso di un reddito decrescente, e una relazione con la crisi pandemica è stata menzionata più spesso per quanto riguarda la diminuzione del reddito, piuttosto che per quanto riguarda l'aumento del reddito. Questo ha molto effetto sulle preferenze abitative. Poiché l'indagine non ha indagato se il reddito è aumentato o diminuito dopo o a causa della crisi, ma questo effetto è stato scoperto esclusivamente **attraverso l'analisi dei dati qualitativi, non è possibile determinare quale sia l'esatta relazione tra livello di istruzione, variazione del reddito e comportamento nella crisi sanitaria.** Sarebbero necessarie ulteriori ricerche per accertare quale sia questo effetto e in che modo influisce sulle

preferenze abitative. **Si sottolinea come, in generale, il nuovo posizionamento sul mercato della proprietà escluda i nuclei a basso reddito e quanti hanno un'attesa di reddito decrescente o incerta, escludendo i casi di vendita per stretta necessità economica.**

- **Abitazione attuale e preferenze abitative**

All'interno del gruppo degli intervistati, più persone possiedono un'abitazione rispetto all'affitto (rispettivamente 68,0% e 32,0%). Ciò ha influenzato le preferenze e le possibilità abitative, dal momento che i prezzi delle case sono aumentati nell'ultimo anno, e quindi le possibilità sul mercato abitativo del gruppo proprietario di un'abitazione sono aumentate di conseguenza. Analizzando i dati qualitativi, è emerso che molte persone che attualmente possiedono una casa hanno spiegato che l'aumento del valore combinato ha permesso loro di cercare attualmente in una categoria di prezzo più alta rispetto a prima. Tuttavia, anche a causa dell'aumento ulteriore e diversificato per dimensione e area urbana dei prezzi delle case, molti di questi intervistati erano alla ricerca di abitazioni della stessa

dimensione di prima. Le persone che attualmente non possiedono una casa sono state costrette a cercare un'abitazione più piccola poiché non potevano permettersi l'aumento dei prezzi. La proprietà della casa ha quindi avuto un forte impatto sulle possibilità abitative e le possibilità abitative hanno un impatto sulle preferenze. Potrebbe quindi essere interessante ricercare la relazione tra la proprietà della casa e il cambiamento delle preferenze abitative a causa del Coronavirus.

Va considerato come anche la localizzazione della domanda verso la periferia e i centri minori sia coerente al mantenimento di nuove preferenze con prezzi crescenti.

- **Caratteristiche e cambiamento delle preferenze abitative**

Infine, analizzando i dati qualitativi, sembra che il gruppo le cui preferenze sono state modificate a causa del Coronavirus menzioni principalmente motivi relativi a ciò che vogliono e "il bisogno" negli attributi abitativi. Questo gruppo tiene quindi principalmente conto delle proprie preferenze abitative. Al contrario, il gruppo di intervistati che indica che le proprie preferenze sono cambiate dopo la crisi, ma

non a causa di essa, menziona molto più spesso, oltre a ciò che desidera e ciò che ha "bisogno" di avere, ciò che può avere. Sembra che questo gruppo quindi non solo tenga conto delle preferenze abitative, ma più spesso tenga conto anche delle possibilità abitative.

Tra quest'ultimo gruppo, gli intervistati affermano più spesso che in realtà preferirebbero qualcos'altro rispetto a quanto dichiarato nel questionario, ma che il mercato immobiliare non lo consente a causa della carenza di offerta domandata (in termini di qualità oltre che in quantità) o a causa all'aumento dei prezzi delle case. Questa scoperta conferma una certa difficoltà di accesso al mercato della proprietà secondo le preferenze ideali, anche per il ceto medio, che è cresciuta nel periodo di crisi, dal 2008.

Una possibile spiegazione potrebbe essere che gli intervistati che affermano che la loro preferenza è cambiata a causa del Covid-19 rivelano più spesso una preferenza dichiarata relativamente idealistica rispetto agli intervistati che indicano che esso non ha causato il loro cambiamento di preferenza e che potrebbero rivelare una preferenza dichiarata più fortemente

vincolata. Dal momento che non è stato possibile misurare fino a che punto le preferenze degli intervistati fossero dichiarate o ideali, perchè non è misurabile fino a che punto le persone hanno effettivamente preso in considerazione le loro possibilità, che era richiesto per il questionario, la differenza qui non è nota. Un'altra possibile spiegazione potrebbe essere che le possibilità abitative di entrambi i gruppi differiscono. Forse gli intervistati la cui dichiarazione secondo cui le loro preferenze sono state influenzate dal Coronavirus hanno quindi la possibilità di adattare le loro preferenze abitative alla nuova situazione in quanto sono meno vincolati finanziariamente, mentre l'altro gruppo di intervistati, che ha meno possibilità abitative, non può adeguare il proprio budget in favore delle loro preferenze. Anche se il Coronavirus potrebbe aver effettivamente cambiato quelle preferenze. Il risultato è che le caratteristiche degli intervistati le cui preferenze sono cambiate a causa della Pandemia e degli intervistati le cui preferenze sono cambiate ma non a causa della crisi, potrebbero differire. Il primo gruppo di intervistati potrebbe comprendere

relativamente molte persone con molte possibilità finanziarie o, in altre parole, poche restrizioni finanziarie in modo che le loro preferenze possano essere realizzate come desiderato. Di conseguenza, questo gruppo potrebbe comprendere molte persone altamente istruite che lavorano in settori che traggono profitto dalla crisi e che sono state in grado di continuare a lavorare da casa durante la crisi mentre le loro spese sono diminuite, e che quindi potrebbero aver registrato un aumento del reddito, come chiarito in precedenza. Inoltre, questo gruppo potrebbe comprendere un numero relativamente elevato di proprietari di abitazione che potrebbero avere maggiori possibilità abitative a causa dell'aumento dei prezzi delle abitazioni. Tuttavia, questo gruppo potrebbe anche comprendere relativamente molte persone le cui preferenze sono relativamente ideali invece che dichiarate, e che quindi hanno rivelato le loro attuali preferenze a causa del Covid-19 senza tener conto se possono permetterselo. Il secondo gruppo di intervistati, le cui preferenze sono cambiate dopo ma non a causa della crisi, comprende principalmente persone le cui prefe-

renze sono cambiate per altri motivi, che spesso sono eventi del corso della vita o l'aumento dei prezzi delle case. Tuttavia, questo gruppo potrebbe anche comprendere persone le cui preferenze sono effettivamente cambiate a causa della crisi, ma che non possono permettersi di soddisfare quelle nuove preferenze a causa di vincoli finanziari. Poiché l'aspettativa è che questi intervistati abbiano tenuto conto delle loro possibilità finanziarie e quindi poiché il sondaggio richiesto ha rivelato la loro preferenza dichiarata, ovvero la casa che stanno cercando e che possono eventualmente permettersi, le loro preferenze modificate a causa del Coronavirus non saranno apparse nel sondaggio. Ciò significherebbe che **il cambiamento effettivo dovuto alla Pandemia nelle preferenze abitative, separato dall'effetto dei prezzi delle case, potrebbe essere superiore a quanto esposto da questa ricerca**. La percentuale complessiva di cambiamento di preferenza non è comunque trascurabile e conferma tendenze pregresse.

#### Tendenze in corso

Le ricerche di mercato hanno mostrato

che c'erano tendenze di preferenza abitativa che erano già in corso prima dell'inizio della crisi. Tutte le tendenze sono in misura maggiore o minore visibili nei risultati della ricerca di questa tesi.

#### Le preferenze abitative dichiarate espresse dal gruppo intervistato, durante la crisi da Covid-19

Le attuali preferenze abitative dichiarate espresse dal gruppo degli intervistati sono state indagate al fine di modellare un'immagine delle preferenze generali, ma ancora di più sono state utilizzate nel sondaggio come guida per gli intervistati nel modellare le loro risposte. Ciò è stato fatto partendo dall'idea che è più facile ragionare sul fatto che una preferenza sia cambiata, se questa domanda viene affrontata da una posizione attuale. Inoltre, se un intervistato indicava che la preferenza era effettivamente cambiata, la preferenza corrente veniva utilizzata per misurare questo cambiamento. Poiché la ricerca sulle attuali preferenze del gruppo degli intervistati - ossia a più di due anni dalla dichiarata fine della pandemia (OMS, 5 maggio 2023) - era al di fuori dello scopo di questa tesi, questi dati non sono

stati ancora analizzati. In quanto tale, qui si trova contemporaneamente un'opzione interessante per ulteriori ricerche.

### **Il cambiamento dovuto al Covid-19 nelle preferenze abitative dichiarate espresse del gruppo intervistato**

I paragrafi seguenti discutono i risultati più importanti e collegano questi risultati alla letteratura o alla ricerca di mercato.

#### **- Preferenze abitative modificate**

Come già discusso le preferenze abitative per un determinato attributo sono cambiate in media per il 3,4% degli intervistati a causa del Covid-19. Questa è una scoperta interessante visto che l'immagine dei cambiamenti nelle preferenze abitative dovute al Coronavirus, come costruita dai media, suggerisce che molti cambiamenti sono avvenuti per molte persone. Tuttavia, è importante che a causa della crisi, per il 17,8% degli intervistati le loro preferenze siano cambiate per almeno un attributo abitativo e quindi siano cambiate almeno in parte. In pratica, questo significa che **circa una persona su cinque è alla ricerca di un'abitazione diversa da quella che era prima del Coronavi-**

**rus.** Anche se sono stati studiati nove attributi e la maggior parte della preferenza rimane inalterata dalla crisi, questo rapporto è ancora significativo. Tanto più che il gruppo target riguarda le persone (che aspirano) a partecipare al mercato delle abitazioni occupate dai proprietari. Poiché l'acquisto di una casa è un grande investimento fatto per molti anni a venire, ci si può aspettare che il cambiamento delle preferenze dovuto al Coronavirus sia più modesto di quanto sarebbe stato se le persone che partecipavano al mercato degli affitti o che non avevano ancora maturato l'intenzione dichiarativa di cambiamento di abitazione, fossero state oggetto della ricerca. In quanto tale, è spiegabile che per la maggior parte del gruppo intervistato (82,2%), le loro preferenze abitative non sono state modificate dalla crisi del Coronavirus e che il 17,8% che ha cambiato una preferenza è considerato significativo.

#### **- Quindi, quale cambiamento di preferenza ha provocato il Coronavirus?**

##### **Dimensione abitativa**

Come già discusso, il Coronavirus ha avuto il maggiore effetto sul numero preferito di stanze in un'abitazione: gli intervistati attualmente vogliono una stanza in più rispetto a prima. Questa tendenza è una diretta conseguenza dell'aumento del lavoro da casa che coinvolgerà in modo continuativo seppur discendente le persone nei loro ambienti domestici. Di conseguenza, gli intervistati hanno affermato che la stanza in più non è solo una preferenza, ma è un requisito. Una ragione per cui le preferenze per questo specifico attributo sono cambiate si trova nell'alto livello di istruzione del gruppo di intervistati.

L'età – e come tale gli eventi del corso della vita – sono stati esclusi come fattore poco controllabile. Gli intervistati il cui numero preferito di stanze è cambiato a causa di fattori diversi dalla crisi menzionano molto più spesso come causa un cambiamento nella composizione del nucleo familiare, che è correlato ad eventi nel corso della vita. Pertanto, l'età non è un fattore di confusione nella preferenza per questo attributo, visto che gli intervistati sono stati in grado di distinguere tra questo o il Covid-19 come causa. Il motivo

per cui gli intervistati sono in grado di distinguere bene tra le cause è che i cambiamenti nelle preferenze per questo attributo si riferiscono a motivazioni mirate modificate, vale a dire, la traiettoria occupazionale o un evento nel corso della vita. Ciò sarà ulteriormente approfondito nei paragrafi seguenti. Tutto sommato, si può concludere che, a causa della crisi del Coronavirus, gli intervistati richiedono in generale (nove volte su dieci) una stanza in più rispetto a prima per fornire loro un posto di lavoro, e che si tratta di un risultato solido e inconfutabile.

Come mostrato nei paragrafi precedenti, il numero preferito di stanze è cambiato due volte più spesso rispetto alla dimensione preferita dell'abitazione; **Il numero di camere è quindi imperativo.** Il modello di riferimento è certo quello dell'abitazione tradizionale, non di sistemi a open-space a zone di attività flessibili nella casa. I motivi menzionati sono in primo luogo la necessità di un posto di lavoro e, in secondo luogo, la necessità di uno spazio personale per non vivere troppo a contatto con gli altri inquilini. Tra gli intervistati la cui dimensione dell'abitazione preferita è cambiata ma non a causa

del Covid-19, il numero di persone in cerca di un'abitazione più piccola è il doppio in questo gruppo (30,2%). Le ragioni di ciò sono la diminuzione della composizione delle famiglie, la diminuzione delle possibilità finanziarie o l'aumento dei prezzi delle case.

#### **Tipologia di abitazione e spazio esterno**

Come già chiarito anteriormente, anche se il numero di intervistati la cui tipologia di abitazione preferita è cambiata è relativamente basso (2,3%), il cambiamento mostra una chiara tendenza. Il Coronavirus ha fatto sì che gli intervistati non preferissero più un appartamento, ma li ha portati a preferire il tipo di abitazione a schiera o un'abitazione (semi) indipendente.

Esiste una relazione tra i cambiamenti nella tipologia di abitazione preferita e i cambiamenti nello spazio esterno preferito (che è cambiato per il 3,4% degli intervistati a causa di Coronavirus), poiché le ragioni di entrambi i cambiamenti di preferenza coincidono: **tre intervistati su quattro menzionano la necessità di verde, spazio e/o libertà.** Ciò suggerisce

che lo spazio esterno è determinante nel determinare il cambiamento di preferenza per il tipo di abitazione.

Insieme al calo di popolarità dell'appartamento e all'aumento di popolarità delle abitazioni a schiera o (semi)indipendenti, la preferenza per il giardino è aumentata per il 90,0% degli intervistati mentre ha portato un numero inferiore di intervistati a prendere in considerazione un balcone.

Le persone in generale apprezzano un giardino più di altri tipi di spazio esterno. Tuttavia, sembra che le persone si accontentino di altri tipi di spazio esterno - accessibile ma condiviso, con presenza di vegetazione e alberatura ... - oltre al giardino a causa di vincoli, ad esempio finanziari o di fornitura e localizzazione.

#### **Target fascia di prezzo**

Come discusso nel terzo capitolo il Coronavirus ha influito sulla fascia di prezzo preferita. Mentre ha indotto tre persone su cinque a cercare un'abitazione in una fascia di prezzo più alta, ha anche indotto circa un quarto a scegliere come target una fascia di prezzo più bassa. Tra gli intervistati il cui cambiamento non è stato

causato dal Covid-19, più persone, vale a dire quattro su cinque, cercano un'abitazione in una fascia di prezzo più alta.

Tuttavia, per quanto riguarda questo attributo, sembra che gli intervistati il cui prezzo indicativo sia cambiato a causa del coronavirus menzionino più spesso di avere minori possibilità finanziarie, a causa, ad esempio, della perdita del lavoro. Gli intervistati la cui fascia di prezzo è cambiata non a causa del Coronavirus menzionano più spesso di avere maggiori possibilità finanziarie. In questo caso, le differenze tra le possibilità finanziarie sembrano quindi essere la ragione principale delle differenze nei cambiamenti di preferenza, non una visione più o meno idealistica o realistica di una preferenza dichiarata. Poiché le differenze tra le possibilità finanziarie potrebbero essere causate da caratteristiche diverse tra gli intervistati, ciò potrebbe determinare la discrepanza tra i loro cambiamenti di preferenza. Una possibile spiegazione potrebbe quindi essere l'elevato livello di istruzione del gruppo intervistato. Le persone altamente istruite lavorano più spesso in settori che beneficiano della crisi e comprendono molti lavori d'ufficio

che potevano continuare a essere eseguiti da casa. Poiché il gruppo degli intervistati è altamente istruito, ciò spiegherebbe perché più intervistati hanno maggiori possibilità finanziarie e poi diminuiscono. Gli intervistati sono più propensi a indicare il Covid-19 come causa di una diminuzione piuttosto che di un aumento delle possibilità finanziarie, o, in altre parole, è più probabile che gli intervistati nominino il Coronavirus la causa dei loro fallimenti ma sembrano attribuire i successi a sé stessi.

L'aspettativa, quindi, è che gli intervistati le cui preferenze sono cambiate, ma non a causa del Covid-19, abbiano tenuto maggiormente conto della rigidità del mercato immobiliare nella loro preferenza abitativa dichiarata rispetto agli intervistati che hanno dichiarato di essere influenzati dalla crisi, e quindi hanno aggiustato maggiormente questa preferenza emotivamente in risposta a questo.

Tuttavia è possibile che vi sia anche una maggiore disponibilità a pagare. Secondo Nomisma "La crisi del Covid attanaglia l'Italia da più di un anno. Mai prima d'ora il valore del piacere di vivere per il benessere della nostra società è stato così

chiaramente visibile come lo è ora”. Con questo, Nomisma si riferisce alla maggiore disponibilità complessiva a pagare per l'alloggio, poiché l'alloggio è diventato più importante a causa della crisi, che ovviamente fa salire anche i prezzi delle case. Ad esempio, il requisito appena aggiunto, ad esempio, di una stanza in più combinato con l'aumento dei prezzi delle case richiede più fondi per l'abitazione preferita.

La maggiore disponibilità a pagare potrebbe, tuttavia, non essere simile o addirittura essere superiore a quanto le loro possibilità finanziarie consentono loro di pagare.

D'altra parte, ci sono gli intervistati che sono rimasti con il loro budget e hanno modificato le loro preferenze abitative.

Gli intervistati hanno spiegato che si sarebbero accontentati di altri tipi di spazio esterno oltre al giardino a causa di vincoli finanziari. Inoltre, gli intervistati hanno spiegato di aver adattato la loro area di ricerca a causa di vincoli finanziari, in modo da prendere in considerazione località più economiche a distanze maggiori. Ciò ha influito anche sulle preferenze di quartiere. **Il tenore generale è stato**

**che, a causa degli alti prezzi delle case, una parte degli intervistati si sentono costretti a cercare in zone residenziali più economiche e tranquille.**

#### **Destinazioni di trasferimento**

Come mostrato nel paragrafo precedente, i vincoli finanziari stanno spingendo le persone ad allontanarsi verso zone più economiche, le zone rurali e verso quartieri residenziali più tranquilli. Inoltre, come ha concluso ulteriormente nel terzo capitolo, le persone desiderano vivere in aree con più verde, più natura nelle vicinanze e più spazio, tranquillità e privacy. Il mandato generale qui è che l'abitazione è diventata un imperativo per il luogo di residenza, dal momento che l'implementazione permanente del lavoro da casa almeno part-time “ha reciso il legame tra la casa e il posto di lavoro” (Doling & Arundel, 2020)<sup>5</sup>.

Come affermano Coulter e Scott<sup>6</sup>, “concentrarsi sulle ragioni auto-riportate consente agli analisti di districare i fattori che motivano i traslochi residenziali dai fattori che consentono la mobilità”. Per entrambi i casi citati, la possibilità di la-

vorare da casa parzialmente ma in modo permanente è stata il fattore abilitante per l'allontanamento. Tuttavia, per il primo gruppo di intervistati citati, la causa dell'ampliamento del raggio di ricerca è stata la migliore accessibilità economica delle abitazioni in quelle zone. In alternativa, per l'altro gruppo di intervistati dell'ampliamento del raggio di ricerca è stata il citato desiderio di più verde, più natura nelle vicinanze e più spazio, tranquillità e privacy. Lavorare da casa rafforza ulteriormente il desiderio di avere un'abitazione sufficientemente spaziosa con abbastanza stanze e abbastanza spazio all'aperto, il cerchio è chiuso.

In conclusione, dal momento che lavorare da casa ha consentito di allontanarsi maggiormente dal posto di lavoro, molteplici fattori di spinta stanno contemporaneamente rafforzando la tendenza ad allontanarsi ulteriormente. Se sia il Coronavirus la causa della volontà di allontanarsi o se sia l'incentivo finanziario la causa e in quanto tali differiscono tra gli intervistati, il risultato però è uguale. Infine, vale la pena ricordare che il numero di persone la cui distanza di tra-

sferimento è cambiata non a causa del Covid-19 è relativamente alto, vale a dire l'8,0%. Ciò è spiegabile poiché le ragioni citate in questo gruppo sono tutte di natura finanziaria (relative al mercato immobiliare).

La tendenza osservata di allontanarsi ulteriormente è confermata dalle indagini di Nomisma (2022)<sup>7</sup> che hanno percepito differenze regionali nell'andamento dei prezzi delle abitazioni nell'ultimo anno. Affermano che “rispetto all'ultimo trimestre del 2021, è sorprendente che in gran parte d'Italia i prezzi medi di vendita siano aumentati notevolmente, a volte di oltre il 20%”.

Concludono che ciò riflette la tendenza del “crescente interesse per le aree rurali e [che] dimostra che c'è più mobilità nel mercato immobiliare totale”. Tuttavia, la tendenza a spostarsi verso le aree rurali non è nuova, ma è stata già osservata negli ultimi cinque anni.

I dati dell'indagine corroborano quindi questa tendenza, e i dati di Nomisma mostrano che questa tendenza è aumentata e accelerata. Come si può concludere dai dati del sondaggio presentati nel

<sup>5</sup> Doling, J., & Arundel, R. The Home as Workplace. CUS Working Paper Series WPS-No. 43. Centre for Urban Studies, 2020, p.12, 2020

<sup>6</sup> Coulter, R., & Scott, J., What motivates residential mobility? Re-examining self-reported reasons for desiring and making residential moves. Population, Space and Place, p.356, 2015

<sup>7</sup> Nomisma, Presentazione del Primo Rapporto sul mercato immobiliare, 2022

terzo capitolo, per tutte le persone la cui distanza di trasferimento preferita è cambiata, questo cambiamento è causato dal Covid-19 per uno su tre (32,2%) e il cambiamento è stato causato da altri motivi, principalmente di natura finanziaria (livello macro) per due su tre intervistati (67,8%).

#### **Destinazione di trasferimento | lasciando la provincia o il centro città**

Come accennato, le persone la cui distanza di trasferimento preferita è cambiata hanno indicato che attualmente considerano un comune diverso all'interno della loro attuale provincia o stanno valutando di trasferirsi in un'altra provincia.

Come mostrato nel terzo capitolo, mentre la metà degli intervistati che considera di trasferirsi in un'altra provincia e che attualmente vive al di fuori di un centro città considera di rimanervi, solo un terzo degli intervistati che considera di trasferirsi in un'altra provincia e che attualmente vive nei centri città ritiene di restarvi. Questo, infatti, indica una predilezione per l'allontanamento dal centro città. Tuttavia, ulteriori analisi mostrano

che di questi intervistati il 94,9% ha più di trent'anni e che tre su cinque (58,6%) sono famiglie composte da più persone senza figli. Pertanto, ciò è in linea con la tendenza precedente.

Secondo Nomisma "la possibilità di scongelamento di una quota di domanda e la conseguente spinta al mercato dipende fondamentalmente da due fattori: da una parte la tenuta dei redditi delle famiglie, anche se ci troviamo in una fase dove non si può escludere un lieve peggioramento del mercato del lavoro, dall'altra, il ripristino di condizioni di accesso al credito meno prudenti e selettive"<sup>8</sup>.

Il coronavirus ha stravolto l'idea abitativa degli italiani, che hanno scoperto nuove esigenze. Secondo l'articolo di Ledda Mirko su QuiFinanza "il mercato immobiliare ha un aspetto imprevisto rispetto a quanto ipotizzato nei decenni passati".

"Post lockdown gli italiani [...] hanno messo in vendita la loro casa e ne hanno cercato una più grande e più adatta a vivere serenamente dentro le mura domestiche, più a misura d'uomo e con una migliore qualità della vita". La veloce ripresa è do-

vuta anche ai "I tassi di interesse favorevoli" e alle "misure per garantire l'accesso"<sup>9</sup>. Si stima che dal post - Covid19 a fine 2022 la compravendita totale di immobili in Italia sia stata pari a circa 1 milione e 400 mila.

La ripresa si è poi interrotta nel "2022 con l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia"<sup>10</sup>. L'inflazione e l'aumento dei prezzi e dei tassi d'interesse sui mutui sono stati causa della crisi nel settore immobiliare ma "Bisogna anche considerare che oltre un milione di famiglie ha cambiato casa, comprando quelle migliori" determinando una riduzione di scelta. Di fatto, "per tutto il 2023 gli esperti del settore hanno osservato una riduzione dei contatti"<sup>11</sup>.

Tempocasa e Immobiliare.it hanno monitorato le ricerche e le compravendite di immobili, facendo emergere il profilo della casa ideale. "Il trilocale continua a essere il taglio immobiliare più ricercato [...], la stanza in più è diventata una priorità e una caratteristica a cui le famiglie non vogliono rinunciare, indipendentemente dalle intenzioni di utilizzo. Bilocali e quadrilocali si sono posizionati in seconda e terza posizione [...] e solo po-

chissimi clienti hanno cercato monolocali e soluzioni con 5 o più stanze". Metratura e prezzo hanno influenzato le vendite "La pezzatura più acquistata è stata quella compresa tra gli 81 e i 110 metri quadri (il 28,5% delle compravendite), ovvero la grandezza media di un trilocale. Le soluzioni abitative tra i 61 e gli 80 metri quadri si sono fermate in seconda posizione (23,5%) e quelle tra i 41 e i 60 in terza (16,7%)"<sup>12</sup>.

#### **Dimensione della città a quartiere**

Come spiegato, gli intervistati desiderano vivere in città più piccole rispetto a prima. Il mutato desiderio di una dimensione cittadina e di un certo quartiere è legato alla mutata destinazione di trasferimento preferita. Analogamente alla volontà di spostarsi più lontano, gli intervistati menzionano il lavoro da casa e ragioni finanziarie. Ciò ha senso, dal momento che le città più piccole sono situate in regioni con più bassa pressione immobiliare e più lontane dagli attuali luoghi di residenza del gruppo intervistato, che attualmente vive spesso in aree (altamente) urbane (64,9%).

<sup>8</sup>Nomisma, Presentazione del Terzo Rapporto sul mercato immobiliare, 2024

<sup>9-10-11-12</sup>Ledda Mirko, La casa dopo il Covid: com'è cambiato il mercato immobiliare in Italia, 2024

La privacy e la tranquillità sono preferite per il divertimento, da quando il Coronavirus ha cambiato prospettiva, o per sentirsi più al sicuro. Un intervistato ha spiegato che “la vita e l'alloggio hanno assunto una dimensione diversa ora che le aree rurali offrono maggiori possibilità di non essere infettati a causa dell'ambiente molto meno affollato”. Questo intervistato potrebbe esprimere un sentimento che potrebbe non scomparire negli anni a venire. Il motivo per aspettarselo è che questa non è un'opinione nuova, ma che va e viene da decenni. Ad esempio, le persone “abbandonavano le aree colpite dalla peste”<sup>13</sup>. Inoltre, in Belgio nel XIX secolo durante l'industrializzazione, il problema della carenza di alloggi e il timore di esplosioni di malattie nei centri urbani densamente popolati hanno incitato il governo a promuovere la proprietà della casa nelle aree rurali (Coppens, 2020)<sup>14</sup>. Coppens spiega inoltre che ciò è stato fatto promuovendo fattorie e fornendo trasporti pubblici estremamente economici da e per questi ambienti di vita rurali per facilitare il lavoro in città, poiché il legame tra casa e luogo di lavoro non era ancora stato interrotto.

Dopo che la peste si è risolta, le persone sono tornate in città. Quindi non “ci si aspetta che questa sia la fine della vita urbana”<sup>15</sup>. Tuttavia, il sentimento espresso e possibilmente seguire la tendenza è da tenere a mente.

#### **La differenza nel cambiamento delle preferenze abitative dichiarate espresse tra i vari sottogruppi**

Come spiegato nel capitolo tre, la crisi del coronavirus ha influenzato le preferenze delle famiglie composte da più persone con bambini e le preferenze delle famiglie composte da una sola persona più di quelle delle famiglie composte da più persone senza figli. Il paragrafo precedente ha già toccato alcuni aspetti del cambiamento variabile all'interno dei sottogruppi. Tuttavia, le tendenze in corso in precedenza sono discusse nei prossimi paragrafi. Un risultato che spicca è che le ragioni del trasferimento sono cambiate a causa del Coronavirus due volte più spesso per i nuclei familiari composti da più persone con bambini rispetto agli altri tipi di nucleo familiare, come è visibile nella tabella 3.29 del capitolo 3. Il fatto che i motivi del

trasloco siano cambiati molto più spesso per le famiglie composte da più persone con bambini a causa del Coronavirus è legato al fatto che queste famiglie cambiano molto più spesso il tipo di abitazione preferito e la fascia di prezzo preferita. I motivi riguardano il lavoro da casa (citato dal 65%) combinato con l'istruzione domiciliare, che, come è stato chiarito dai media, è stato considerato impegnativo. Come chiarisce un intervistato: “Lavorare da casa in combinazione con la cura di un bambino a casa è molto difficile”.

#### **Tendenze in corso**

Come accennato nel paragrafo precedente, era già visibile prima della crisi una tendenza dei nuclei familiari, prevalentemente pluripersonali senza figli e con più di trent'anni, a lasciare il centro città a favore delle periferie limitrofe. L'indagine ha rivelato che esiste una relazione statisticamente significativa tra la composizione del nucleo familiare e la mutata preferenza per la distanza di spostamento dall'attuale luogo di residenza.

Tuttavia, questa preferenza è cambiata il doppio delle volte per le famiglie compo-

poste da una sola persona rispetto alle famiglie composte da più persone. Per tutte le relazioni statisticamente significative scoperte, la famiglia composta da più persone senza figli è stata meno colpita. Pertanto, questa ricerca non può confermare le tendenze delle famiglie prevalentemente composte da più persone senza che i bambini si allontanino ulteriormente. E quindi, anche le tendenze più specifiche di questa composizione familiare che lascia il centro città non possono essere confermate.

L'aspetto dell'età all'interno della questione non è stato analizzato e richiede ulteriori ricerche.

I dati risultanti dall'indagine sembrano essere in linea con questo ragionamento ma non mostrano una relazione significativa tra famiglie composte da più persone con bambini e un cambiamento nelle preferenze sulla distanza di trasferimento. Il terzo capitolo ha rilevato una relazione statisticamente significativa tra tipologia familiare e la variazione della distanza di trasferimento preferita, ma questa ha riguardato in misura maggiore le famiglie unipersonali (variazione

<sup>13-15</sup> Elisabetta Graziani, estratto Decameron Boccaccio 1349 in “La peste: spiegazione, cause, sintomi e conseguenze”, 2022.

<sup>14</sup> Coppens T., Residential development in Belgium: a historical institutionalist perspective, 2020

per il 5,7%) rispetto a quelle composte da più figli (3,9%). Inoltre, all'interno di questo sottogruppo non è stata fatta alcuna distinzione tra l'età dei bambini.

In addizione, esiste una relazione statisticamente significativa tra l'urbanità di un luogo di residenza e la distanza di trasferimento preferita modificata, ma ciò che comprende questa relazione è piuttosto poco chiaro, in quanto viene dimostrato che la distanza di trasferimento preferita è cambiata più spesso a causa del Coronavirus per le persone che attualmente vivono nel livello di urbanità tre (5,5%) e uno (4,8%).

Si distingue inoltre che il rapporto di persone la cui distanza di trasferimento preferita è cambiata, ma non a causa del Covid-19, è più alto nel livello di urbanità uno e diminuisce quanto più basso è il livello di urbanità.

Questa tendenza non è visibile per gli intervistati per i quali la Pandemia ha causato il cambiamento delle preferenze. Una spiegazione per questi risultati non è stata ancora determinata e pertanto sono necessarie ulteriori ricerche.

Inoltre, al fine di determinare se la tendenza esistente in precedenza sia effettivamente visibile tra il gruppo di intervistati del sondaggio, è necessaria anche un'ulteriore analisi.

Tuttavia, lo scarso spazio abitativo e la mancanza di un giardino nelle aree altamente urbanizzate, corrisponde effettivamente al ragionamento fornito dagli intervistati.

L'ipotesi è che ulteriori analisi confermeranno effettivamente la continuazione di questa tendenza in corso.

Come è chiaro, l'obiettivo di questa ricerca era determinare se vi fosse una differenza nel cambiamento delle preferenze tra i vari sottogruppi definiti per l'indagine.

Poiché la ricerca di ulteriori differenze per sottogruppo riguardo alle caratteristiche e alla demografia non rientrava nell'ambito di questa tesi, i confronti tra le tendenze precedentemente in corso, come determinato nel capitolo tre, ei risultati della ricerca del sondaggio spesso non possono essere conclusivi.

### **La permanenza del cambiamento**

I paragrafi seguenti mirano a fornire informazioni sull'effetto duraturo della crisi del coronavirus sulle preferenze abitative e, come tale, sulla domanda futura di stock abitativo.

### **Le rispettive certezze**

Gli intervistati si aspettano principalmente che le mutate preferenze per il numero di stanze, la dimensione dell'abitazione e lo spazio esterno preferito durino. Esiste una relazione statisticamente significativa tra il numero modificato di stanze extra e il livello di urbanità dell'attuale luogo di residenza. Vale a dire, le persone nelle aree centrali urbane hanno cambiato il loro numero preferito di stanze più del doppio rispetto alle persone negli altri livelli urbani.

Si è verificata una tendenza delle famiglie, principalmente famiglie composte da più persone con bambini piccoli, a lasciare le aree altamente urbanizzate e le grandi città con poco spazio abitativo e la mancanza di un giardino, verso aree meno urbanizzate e più piccole città, ma rima-

nendo all'interno dell'attuale provincia. Ciò sembra corrispondere ai risultati dell'indagine. Poiché i risultati dell'indagine corrispondono quindi a una tendenza esistente, l'aspettativa che i risultati siano permanenti è rafforzata.

Fra tutti gli attributi abitativi analizzati, i più incerti riguardano la permanenza della fascia di prezzo preferita. Ciò è spiegabile dal fatto che questo attributo è più degli altri attributi influenzato da fattori esterni come il mercato immobiliare e creditizio.

Poiché è altamente incerto come si svilupperà questo fattore esterno, ciò aumenta in modo analogo l'incertezza delle preferenze per questo attributo.

Inoltre, per le persone la cui fascia di prezzo preferita è cambiata a causa del Coronavirus, le capacità finanziarie sono state spesso influenzate dalle attuali circostanze socio-economiche. Come queste circostanze e quindi come si svilupperanno le loro capacità finanziarie potrebbero essere incerte. Per questo motivo, le aspettative relative agli altri attributi

sono relativamente più stabili rispetto alle aspettative relative alla fascia di prezzo preferita.

La tabella 3.38 nel capitolo tre, mostra i tassi di aspettativa relativi alla fascia di prezzo preferita modificata per gli intervistati il cui cambiamento è stato causato dalla crisi e per gli intervistati il cui cambiamento è stato causato da altri fattori. Gli intervistati la cui fascia di prezzo preferita è stata modificata da fattori diversi dal Coronavirus sono significativamente più spesso sicuri di rimanere con il loro nuovo prezzo obiettivo rispetto agli intervistati la cui fascia di prezzo preferita è stata modificata a causa del Covid-19 (rispettivamente 42,9% e 27,6%). La differenza nella permanenza attesa del prezzo obiettivo modificato tra i due gruppi è spiegabile: mentre il primo gruppo ha minori possibilità finanziarie e maggiore incertezza, ma spera di realizzare un aumento del proprio reddito nel prossimo futuro, il secondo gruppo ha avuto un aumento del reddito e quindi un aumento della certezza. Quest'ultimo gruppo è quindi più sicuro che il loro nuovo prezzo indicativo sia confermato a breve-medio

termine. Tuttavia, tra entrambi i gruppi di intervistati, la percentuale di persone insicure è molto più alta della media (dal 16,3% al 9,3% in media e dal 10,5% al 5,6% in media). Ciò dimostra la presa di coscienza degli intervistati riguardo all'influenza del mercato immobiliare volatile e alla serie di fattori esterni che agiscono, che rende le persone incerte su quale sarebbe un prezzo obiettivo ragionevole e fattibile in futuro.

#### **La fiducia che influenza l'aspettativa**

L'aspettativa relativa alla permanenza della fascia di prezzo preferita modificata può essere spiegata anche dalla fiducia generale nel mercato immobiliare degli italiani, come reso perspicace dall'indagine di mercato secondo il rapporto Censis.

L'indicatore di mercato, che mostra la fiducia nel mercato delle abitazioni di proprietà nel primo trimestre del 2022, quando i dati sono stati raccolti attraverso l'indagine, indica che "La percentuale di intervistati che prevede un aumento da moderato a forte dei prezzi di acquisto è aumentato considerevolmente al 56% (dal 46%)"<sup>16</sup>.

Poiché una percentuale considerevole di persone si aspetta un aumento dei prezzi, l'incertezza relativa alla fascia di prezzo obiettivo non sorprende. L'indicatore di mercato afferma inoltre che solo il 14% degli intervistati si aspetta che i prezzi rimangano costanti o diminuiscano.

Di fatto, secondo un studio di QuiFinanza "dal 2020 a dicembre 2023, si è assistito a una risalita dei prezzi a causa sia della spinta inflattiva che della presenza di sussidi e di sgravi statali nel periodo immediatamente successivo alla pandemia"<sup>17</sup>. Secondo studi più recenti di Cushmanwakefield "nel 2024 l'inflazione appare sotto controllo, al di sotto della soglia del 2% ed il mercato occupazionale robusto, con tassi vicini alla piena occupazione"<sup>18</sup>. Inoltre, "l'indicatore di mercato afferma che i proprietari-occupanti, le famiglie ad alto reddito e le famiglie di mezza età mostrano una diminuzione della fiducia nel mercato immobiliare leggermente più forte rispetto alla media"<sup>19</sup>. Poiché il gruppo degli intervistati di questa tesi comprendeva tali tipologie di famiglie è probabile che anche il gruppo degli intervistati di questa tesi abbia sperimentato una diminuzione della fiducia nel mer-

cato immobiliare superiore alla media. Ciò ha presumibilmente influenzato negativamente la permanenza attesa dei prezzi delle abitazioni attualmente preferiti. Tuttavia, nel complesso le famiglie ad alto reddito hanno ancora più fiducia nel mercato immobiliare rispetto alle famiglie a basso reddito.

#### **L'atteso effetto duraturo della crisi sulle preferenze dichiarate**

In generale, gli stessi intervistati si aspettano che i cambiamenti descritti siano piuttosto permanenti. Nello specifico, quattro intervistati su cinque si aspettano di mantenere (per lo più) le nuove preferenze, anche dopo la fine della crisi. Ciò significa in pratica che queste preferenze sono la domanda qualitativa del gruppo degli intervistati e che questa domanda, che è cambiata a causa della crisi del coronavirus, dovrebbe rimanere cambiata in media per l'80%. Poiché gli attributi tangibili e per i quali la preferenza è più intrinseca sono meno influenzati da fattori esterni, e quindi generalmente coincidono con maggiore certezza, si rafforza l'idea che il cambiamento delle preferenze per questi attributi sia effettivamente

<sup>16</sup> Idealista Redazione, Gli italiani e la casa: come cambia l'abitare dopo il covid secondo il Censis, 2022

<sup>17</sup> Balduzzi Gianni, Mercato immobiliare, i prezzi di oggi sono uguali a quelli di 10 anni fa, 2023

<sup>18</sup> Cushman&wakefield, Italian Outlook 2025: Pronti a ripartire, 2024

<sup>19</sup> Idealista Redazione, Gli italiani e la casa: come cambia l'abitare dopo il covid secondo il Censis, 2022

mantenuto. Ciò poi ulteriormente rafforzato dalle tendenze percepite nell'indagine in coincidenza con tendenze già in atto prima dell'inizio della crisi. D'altra parte, l'attributo della fascia di prezzo preferita è fortemente influenzato da fattori esterni e suscita molta incertezza. Come accennato, il basso tasso di aspettativa espresso dagli intervistati è inoltre spiegabile con la scarsa fiducia nel mercato immobiliare come definito dall'indicatore di mercato (Rapporto Censis, 2022). Pertanto, nell'analizzare l'aspettativa media per la permanenza dei cambiamenti nelle preferenze, gli attributi tangibili dovrebbero essere considerati separatamente dalla fascia di prezzo preferita e dovrebbero quindi escludere l'aspettativa di quest'ultima nel presente documento. Ciò si traduce in un'aspettativa media dell'84,1%. Va considerato come gli attributi tangibili siano comunque sempre influenzati dagli andamenti economici e del mercato immobiliare.

Degli intervistati le cui preferenze sono cambiate, circa quattro su cinque dichiarano che rimarranno con la loro nuova preferenza se riguarda un attributo tangibile.

## RIFLESSIONI

Questa tesi è partita dall'idea che la Pandemia abbia provocato un cambiamento nelle circostanze socio-economiche che hanno portato alla crisi vigente. Ci si aspettava che il modo in cui le persone vivono e lavorano fosse cambiato e che questo avrebbe avuto un impatto sulle preferenze abitative. I media hanno speculato ampiamente su cosa avrebbe comportato il cambiamento. In retrospettiva, i giornali che hanno affermato che "La pandemia ha molto influenzato il mercato immobiliare nel nostro Paese: oggi come non mai gli italiani desiderano case con più spazio o con un piccolo giardino."<sup>20</sup>, e che "i dati evidenziano un calo di compravendite nelle grandi città a favore della provincia, infatti le preferenze, orientate anche dalla crescita dell'esercito degli smart worker, privilegiano luoghi dove a parità di prezzo si può acquistare una casa con una stanza in più, magari con una veranda o un balcone vivibile o magari nel verde."<sup>21</sup> erano corrette. Ciò è stato confermato dalla relazione statisticamente significativa tra l'attuale livello di urbanità e le mutevoli preferenze abitative relative al numero di

stanze, alla fascia di prezzo e alla distanza di spostamento dall'attuale luogo di residenza (capitolo tre). La redazione di "Youtrade.com"<sup>22</sup> inoltre afferma che il benessere è diminuito maggiormente nelle aree urbane ad alta densità rispetto alle aree a bassa urbanità e che "per il 62% degli intervistati la vegetazione è vitale per il loro benessere, specialmente nelle condizioni di lockdown". Sebbene l'indagine non abbia indagato la soddisfazione abitativa, il crescente cambiamento nelle preferenze abitative quanto più alto è il livello di urbanità, come determinato nel capitolo undici, e la diminuzione della popolarità dell'appartamento così come del balcone, confermano queste affermazioni.

D'altra parte, c'erano anche fonti che affermavano che il Coronavirus non "ha cacciato i proprietari di case fuori città" poiché, anche se hanno visto un crescente desiderio di più spazio, hanno previsto che la preferenza sarebbe ancora quella di possedere quello spazio all'interno dell'area urbana. I risultati del sondaggio hanno indicato il contrario. Gli intervistati, infatti, hanno bisogno di più spazio all'interno della loro abitazione e sono disposti ad

<sup>20-21</sup> Hero Real Estate redazione, Cit. Mario Breglia, "Sempre più italiani cercano casa nel verde", 2021

<sup>22</sup> Youtrade redazione, Effetto covid: cresce la domanda di case con terrazzi e giardini. E il verde domestico diventa un must, 2021

allontanarsi per ottenerlo. Tuttavia, come si è accennato, una causa importante della volontà di trasferirsi più lontano è stata l'incentivo di alloggi economicamente accessibili o, altrimenti detto, il vincolo di alloggi non accessibili all'interno delle aree urbane. In effetti, una parte del gruppo degli intervistati preferiva possedere un'abitazione all'interno dell'area urbana, ma era vincolata da cause finanziarie. Tuttavia, questo riguardava la minoranza. Più comunemente, gli intervistati desiderano non solo più spazio all'interno della propria abitazione, ma anche intorno alla propria abitazione. In quanto tale, è stata effettivamente percepita una chiara tendenza ad allontanarsi dalle aree urbane verso aree più spaziose di minore urbanità. Pertanto, la dichiarazione di Roberto Volpi (2020)<sup>23</sup>, secondo cui " Con la pandemia è meglio vivere in città con più di centro mila abitanti " è stata smentita. Al contrario, la maggior parte degli intervistati ha indicato di aver scoperto di non aver perso i servizi nell'ultimo anno. Tuttavia, il desiderio di vivere più vicino ai servizi è stato menzionato tra gli intervistati, anche se poco frequente. L'ipotesi è che questo riguardi principalmente fa-

miglie giovani e unipersonali. Sono necessarie ulteriori ricerche in merito per accertarlo.

La tesi ha studiato quale sia stato l'impatto della crisi sanitaria sulle preferenze abitative. Lo ha fatto chiedendo direttamente al gruppo target se le loro preferenze abitative sono cambiate a causa della crisi e, in tal caso, perché. La tesi ha quindi ricercato il cambiamento dal basso verso l'alto. Tuttavia, per sapere quali domande porre, in primo luogo la parte I di questa tesi ha studiato la crisi e le sue componenti che dovrebbero incitare al cambiamento. La combinazione di questa comprensione con la conoscenza della teoria delle preferenze abitative ha portato a un'ipotesi su quali attributi abitativi sarebbero stati influenzati dalla crisi (come visto nell'immagine 4.4). Questo ha determinato quali domande porre. Pertanto, il sondaggio è stato progettato dall'alto verso il basso. Riflettendo su questi attributi che avrebbero dovuto essere influenzati dalla crisi, si può concludere che per la maggior parte le ipotesi erano corrette. L'immagine 4.4, che mostra le relazioni ipotizzate, è ripetuta a fine paragrafo.

La tesi ha studiato quale sia stato l'impatto della crisi sanitaria sulle preferenze abitative. Lo ha fatto chiedendo direttamente al gruppo target se le loro preferenze abitative sono cambiate a causa della crisi e, in tal caso, perché. La tesi ha quindi ricercato il cambiamento dal basso verso l'alto. Tuttavia, per sapere quali domande porre, in primo luogo la parte I di questa tesi ha studiato la crisi e le sue componenti che dovrebbero incitare al cambiamento. La combinazione di questa comprensione con la conoscenza della teoria delle preferenze abitative ha portato a un'ipotesi su quali attributi abitativi sarebbero stati influenzati dalla crisi (come visto nell'immagine 1.3). Questo ha determinato quali domande porre. Pertanto, il sondaggio è stato progettato dall'alto verso il basso. Riflettendo su questi attributi che avrebbero dovuto essere influenzati dalla crisi, si può concludere che per la maggior parte le ipotesi erano corrette.

Ad esempio, il lavoro da casa ha effettivamente creato la necessità di uno spazio focalizzato e ha influito sulle preferenze per gli attributi abitativi. L'impatto, tutta-

via, sull'ambiente sociale doveva essere più evidente, dal momento che l'articolo di giornale dava voce a un aumento delle liti tra vicini. Anche se questo è stato menzionato tra gli intervistati, il numero di volte in cui ciò si è verificato può essere considerato insignificante. Allo stesso modo, un aumento del vicinato non è stato menzionato dagli intervistati. Tuttavia, questo potrebbe anche essere il caso perché un aumento del vicinato potrebbe essere percepito come una buona cosa, e quindi potrebbe non indurre le persone a volersi trasferire. In quanto tale, è spiegabile che questo effetto non è stato mostrato nel sondaggio.

Inoltre, la letteratura ha creato un'immagine di molti problemi di salute mentale e prospettati burnout che causano la necessità di diversi tipi di abitazione e ambiente di vita, che forniscano tranquillità e privacy. Poiché la natura e il verde dovrebbero aiutare in caso di problemi di salute mentale, era previsto un aumento della preferenza per tali servizi rispetto ai livelli pre-crisi. Anche se il sondaggio ha rilevato i suddetti cambiamenti nelle preferenze, i problemi di salute mentale o il

<sup>23</sup> Roberto Volpi, il Foglio, "Con la pandemia è meglio vivere in una città medio-grande", 2020

il burnout non sono stati menzionati come cause dagli intervistati. Non è noto se ciò sia dovuto al fatto che ragioni ausiliarie siano state la causa in questo caso o al fatto che vi sia ancora un tabù sul parlare di questo tipo di problemi.

Si prevedeva che l'aumento dell'uso del verde e della natura fosse per lo più temporaneo, poiché la causa principale dell'aumento dell'uso era che funzionava in sostituzione di altri servizi che erano stati chiusi a causa del blocco. Tuttavia, ci si aspettava che il consumo sarebbe rimasto permanentemente aumentato rispetto ai livelli pre-crisi, a causa del citato aumento dei problemi di salute mentale, che è un problema cronico a lungo termine, e poiché le persone potrebbero aver scoperto nuovi stili di vita, che continueranno a vivere.

Quest'ultimo motivo è stato menzionato più volte dagli intervistati ed è stato quindi effettivamente confermato.

La letteratura presumeva anche che la contrazione dell'occupazione e del PIL avrebbero causato una diminuzione del reddito combinato delle famiglie, e quindi del loro status socio-economico. Di conseguenza, diminuirebbero anche le

possibilità abitative. Il sondaggio ha mostrato che questa è stata effettivamente la causa per un numero significativo di intervistati. Mentre è difficile sottolineare una diminuzione delle possibilità dovuta ad un PIL in calo complessivo per un'annualità, la contrazione delle possibilità dovuta alla perdita di posti di lavoro è stata menzionata frequentemente, ma il campione che approccia al mercato immobiliare esclude generalmente i redditi bassi e instabili.

Come accennato nel terzo capitolo, anche se gli intervistati non nominano il Coronavirus la causa delle loro maggiori possibilità, questo effetto è stato percepito chiaramente e molto spesso. Infine, è stato affermato che tutti i fasci di attributi sono stati colpiti ad eccezione delle caratteristiche fisiche dell'ambiente di vita. Questi attributi "diffusi" sembravano non essere stati influenzati molto dalla crisi. Questa ipotesi era sbagliata. Gli intervistati hanno menzionato spesso la preferenza di vivere in un certo tipo di ambiente e ne hanno descritto spesso le caratteristiche fisiche (ad esempio, verde, spazioso). Ciò differisce dagli intervistati che richiedono verde funzionale come i parchi nelle

vicinanze. In quanto tale, questo pacchetto di attributi "diffuso" è stato effettivamente influenzato dalla crisi, anche se ciò non era previsto. La casa e prossimità sono i due termini del mutamento.

Tutto sommato, il filo conduttore della maggior parte dei cambiamenti nelle preferenze abitative dovuti alla crisi è il lavoro da casa. Se questa è una causa per cambiare le preferenze, un fattore abilitante per cambiare le preferenze o una preferenza da sola, differisce per rispondente e talvolta per attributo.

### Limiti e opportunità per ulteriori ricerche.

#### Limiti della ricerca:

##### - **Ricerca delle preferenze dichiarate espresse**

Alcuni modelli per ricercare le preferenze abitative, come i modelli rivelati, nel sondaggio, presuppongono che “è solo nell’atto della scelta che le persone possono rivelare le proprie preferenze”<sup>24</sup>. Quando si aderisce a questo punto di vista, la vera preferenza che le persone applicano potrebbe essere diversa da quella che esprimono.

Le persone potrebbero non sapere sempre molto bene cosa vogliono veramente o potrebbero avere difficoltà ad esprimerlo a parole.

Inoltre, come verrà spiegato nel prossimo paragrafo, c’è una grande discrepanza in Italia tra le preferenze espresse delle persone e le loro preferenze rivelate, cresce lo scostamento fra domanda e offerta. Tuttavia poiché il verificarsi della crisi del coronavirus è troppo recente per ricercare scelte effettive, la ricerca si basa effettivamente su preferenze espresse di-

chiarate. Ciò rappresentava un limite che in quel momento non era superabile.

Oltre a ciò, Coulter e Scott mettono in guardia anche sulla limitazione della ricerca sulle ragioni autodichiarate. Affermano che “le teorie sociali e psicologiche suggeriscono che le ragioni auto-riportate per muoversi dovrebbero essere interpretate con una certa cautela” e che “le spiegazioni retrospettive del comportamento forniscono solo una rappresentazione parziale dei processi cognitivi”<sup>25</sup>.

Ciò significa che i dati del sondaggio che chiedono informazioni sulle attuali preferenze abitative possono essere più affidabili dei dati del sondaggio che chiedono informazioni retrospettive sulle preferenze abitative (da prima del Covid-19).

Questo, come spiegato, è stato preso in considerazione nella progettazione del questionario ed è stato preso in considerazione durante l’interpretazione dei dati. Tuttavia, Coulter e Scott (2015, p. 356) aggiungono anche che è utile indagare non solo sulle preferenze rivelate, ma “anche sui motivi che le persone citano quando deliberano sulla mobilità residenziale”.

In altre parole, è prezioso indagare le attuali preferenze abitative espresse dalle persone che sono inclini a trasferirsi per prime, dopodiché le preferenze rivelate del gruppo intervistato potranno essere ricercate con successo.

Una preziosa opportunità per ulteriori ricerche è quindi quella di tracciare le decisioni in divenire al fine di indagare le preferenze rivelate del gruppo di intervistati oggetto di ricerca tra due anni. Questo lasso di tempo sarebbe sufficiente, dal momento che tutti gli intervistati di questa ricerca hanno indicato di voler “sicuramente” o “forse, probabilmente” trasferirsi entro tale lasso di tempo.

##### - **La discrepanza tra preferenze dichiarate e rivelate**

La ricerca sulle preferenze abitative fornisce solo una visione limitata del futuro comportamento in movimento delle persone.

La discrepanza tra preferenze dichiarate e rivelate mostra che le preferenze dichiarate non sono mai veramente una certezza poiché la maggior parte delle persone che manifestano una propensione a spo-

starsi non riescono a trasferirsi entro il biennio desiderato. Ciò significa che anche se il 100% degli intervistati si aspettasse di rimanere completamente con le proprie nuove preferenze, le preferenze dichiarate scoperte della maggior parte degli intervistati spesso non sarebbero ancora rivelate.

Tuttavia, la transizione delle preferenze dichiarate che vengono rivelate è fuori dall’ambito di questa tesi.

##### - **Ricerca di aspetti astratti all’interno delle preferenze dichiarate**

Il focus di questo studio è sugli aspetti funzionali all’interno delle preferenze dichiarate.

In quanto tale, gli aspetti astratti non vengono ricercati.

La maggior parte delle ricerche sulle preferenze abitative si concentra sulle preferenze rivelate o espresse e si concentra su aspetti tangibili al riguardo. Pertanto, la ricerca sugli aspetti astratti delle preferenze abitative non è stata condotta e gli aspetti astratti sono quindi relativamente sconosciuti. Inoltre, poiché gli aspetti astratti influenzano le preferenze abitati-

<sup>24</sup> Orzechowski, M. A., Measuring housing preferences using virtual reality and Bayesian belief networks. (Doctoral). Technische Universiteit Eindhoven, p.9, 200

<sup>25</sup> Coulter, R., & Scott, J., Schwarz, What motivates residential mobility? Re-examining self-reported reasons for desiring and making residential moves. Population, Space and Place, p.356, 2015

ve, potrebbero essere un fattore di confusione in questo studio.

**- Ricercare la motivazione delle preferenze abitative**

Nel modello di Jansen<sup>27</sup> nel capitolo uno, sono stati aggiunti vari fattori di motivazione.

In retrospettiva, il fattore “salute” avrebbe dovuto essere aggiunto ai fattori biologici nel modello come determinante delle preferenze (fattori motivazionali e vincoli).

Ciò avrebbe dovuto essere fatto, poiché, come afferma Baker<sup>28</sup>, lo “Stato socioeconomico (SES) è definito come una misura del proprio stato economico e sociale combinato e tende ad essere positivamente associato ad una migliore salute.”

In quanto tale, la salute esercita un’influenza.

Inoltre, Jansen<sup>29</sup> chiarisce riguardo al suo modello, che “per alcuni sottogruppi alcuni aspetti possono avere un peso maggiore”. Mentre avere figli potrebbe aumentare la preferenza ad avere scuole e parchi giochi nel quartiere, una cattiva salute può aumentare il valore dell’aria

pulita o della tranquillità (vita rurale). Questo fattore di motivazione avrebbe quindi dovuto essere aggiunto all’analisi, come illustrato nella ripertizione della figura 2.1.

**- I tratti della personalità come fattore di confusione**

Quando si ricerca dove nella società, cioè, tra quali gruppi di persone, è possibile che si trovi il cambiamento, i tratti della personalità potrebbero essere un fattore di confusione.

Aschwanden<sup>30</sup> ha sottolineato che esiste una relazione “tra i tratti della personalità e le risposte psicologiche e comportamentali alla [crisi del Coronavirus]”.

Anche Götz, Gvirtz, Galinsky e Jachimowicz<sup>31</sup> hanno concluso in uno studio sulla personalità e le risposte alla pandemia che i tratti della personalità determinano il comportamento.

Sorge il sospetto che la personalità possa essere un fattore di confusione nel cambiamento delle preferenze abitative a causa della crisi del Covid-19.

Gli studi di Aschwanden (2020) e Götz (2020) hanno utilizzato i test della personalità Big Five per valutare i tratti della personalità. Come spiegano Gosling, Rentfrow e Swann Jr<sup>32</sup> “Il quadro Big-Five è un modello gerarchico di tratti della personalità con cinque fattori generali, che rappresentano la personalità al più ampio livello di astrazione”. Spiegano inoltre che questi cinque fattori sono un continuum tra due tratti bipolari che incarnano “la maggior parte delle differenze individuali nella personalità umana”. I fattori sono “Estroversione, Piacevolezza, Coscienziosità, Stabilità emotiva e Apertura all’esperienza”.

Entrambi gli studi hanno rilevato che dei cinque tratti della personalità, l’“estroversione” ha risposto negativamente solo alle necessarie misure pandemiche. Le persone che esibiscono questo tratto di solito trascorrono molto tempo all’aperto impegnandosi in attività sociali e ora sono confinate nelle loro case. Gli introversi, al contrario, apprezzano generalmente passare il tempo a casa e non lo percepiscono come restrittivo. Aschwanden<sup>33</sup> ha inoltre scoperto che una minore stabilità

emotiva è “correlata a più preoccupazioni e stime di durata più lunga relative al COVID-19, [mentre] una maggiore estroversione era correlata a stime di durata più breve”. Inoltre, ha scoperto una relazione tra maggiore coscienziosità e maggiori precauzioni.

Nel caso dell’alloggio, i tratti della personalità potrebbero influenzare aspetti dei “fattori della persona e dello stile di vita” che sono intrinseci ai fattori di motivazione per preferire determinati attributi abitativi. Pertanto, le stime di durata più lunga della crisi influenzano le preferenze abitative. Allo stesso modo, le persone che prendono maggiori precauzioni potrebbero mostrare cambiamenti diversi nelle preferenze abitative rispetto alle persone che non lo fanno. Inoltre, gli introversi potrebbero vivere la pandemia in modo molto diverso dagli estroversi, il che potrebbe influenzare di conseguenza anche le loro preferenze abitative in modo molto diverso dagli estroversi. In altre parole, i vari tratti della personalità che le persone mostrano influenzano il cambiamento nelle preferenze abitative che sperimentano.

<sup>27-29</sup> Jansen, S. J. T., [ecc.] The measurement and analysis of housing preference and choice, 2011

<sup>28</sup> Baker, E. H., Socioeconomic status, definition. The Wiley Blackwell encyclopedia of health, illness, behavior, and society, 2210-2214, 2014.

<sup>30</sup> Aschwanden, D. [ecc.] Psychological and Behavioural Responses to Coronavirus Disease 2019: The Role of Personality. European Journal of Personality, p.1, 2020.

<sup>31</sup> Götz, F. M., [ecc.] How personality and policy predict pandemic behavior: Understanding sheltering-in-place in 55 countries at the onset of COVID-19. American Psychologist, 2020

<sup>32</sup> Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann Jr, W. B., A very brief measure of the Big-Five personality domains. Journal of Research in personality, 37(6),p.506, 2003

<sup>33</sup> Aschwanden, D. [ecc.] Psychological and Behavioural Responses to Coronavirus Disease 2019: The Role of Personality. European Journal of Personality, p.1, 2020.

### Limitazioni del gruppo di intervistati

#### - Predisposizione per l'ex novo

Come spiegato nel secondo capitolo, gli intervistati sono stati raccolti attraverso una condivisione del link al questionario nelle principali piattaforme social (quali instagram, facebook e linkedin). Pertanto, gli intervistati hanno mostrato interesse per le abitazioni di nuova costruzione attraverso la loro iscrizione a profili social di agenzie immobiliari sparse nel territorio italiano. Per discernere fino a che punto gli intervistati sono orientati verso il mercato delle abitazioni di proprietà di nuova costruzione, nel questionario è stato chiesto agli intervistati se sono alla ricerca di un'abitazione di nuova costruzione o di un'abitazione esistente. I dati mostrano che più della metà degli intervistati (56,7%, n=810) non ha una preferenza per nessuno dei due poiché ha affermato che "non importa" se la loro nuova abitazione è di nuova costruzione o già esistente. Quattro intervistati su dieci (38,1%, n=544) dichiarano di essere alla ricerca di un'abitazione di nuova costruzione. La minoranza (5,2%, n=74) dichiara di essere alla ricerca di un'abita-

zione preesistente. Si può quindi concludere che il gruppo degli intervistati è effettivamente orientato verso il mercato immobiliare di nuova costruzione. Di ciò occorre tener conto nell'interpretazione delle conclusioni.

#### - Rappresentatività del gruppo di intervistati

Il terzo capitolo ha analizzato se le conclusioni possono essere generalizzate alla popolazione italiana e ha concluso che il gruppo target, vale a dire le persone con un'inclinazione a trasferirsi e che aspirano ad acquistare casa nel mercato immobiliare, si differenzia dalla popolazione italiana media per quanto riguarda la composizione del nucleo familiare e il livello di urbanità del luogo di residenza. Quindi, è dubbio che la generalizzazione all'intera popolazione italiana sarebbe stata possibile in primo luogo, poiché i gruppi target erano occupanti (aspiranti) proprietari con un'inclinazione a trasferirsi e sono un gruppo diverso con caratteristiche diverse rispetto alla popolazione generale in Italia. Il confronto migliore sarebbe stato quindi quello di abbinare gli indici target dei sottogruppi al numero

di (aspiranti) occupanti proprietari con una propensione a trasferirsi in Italia, non alla popolazione italiana in generale. Inoltre, come spiegato nel secondo capitolo, i parametri della popolazione approssimata non sono noti. Pertanto, la mancanza di conoscenza dei parametri della popolazione è stata superata effettuando una selezione rigorosa che ha portato ad un gruppo di intervistati ben definito con caratteristiche distinte. Per questo motivo i risultati della ricerca si riferiscono al gruppo delimitato. Poiché il campione ricevuto è sostanzialmente abbastanza ampio, le conclusioni possono essere estrapolate al gruppo più ampio con un insieme di caratteristiche simili, ovvero persone con un'inclinazione a trasferirsi e che (aspirano a) partecipare al mercato immobiliare di nuova costruzione.

#### - Parte della popolazione esclusa

Escludendo le persone che partecipano al mercato degli affitti, "è stato escluso il 27,7%"<sup>34</sup> delle famiglie in Italia. Tuttavia, come spiegato nel primo capitolo, le persone nel mercato degli affitti spesso non hanno sufficiente libertà di scelta, e quindi la misurazione delle preferenze abitati-

ve con un'attenzione maggiore alle preferenze ideali, in modo che sia i proprietari-occupanti che gli affittuari possano essere inclusi in esso.

### Gli effetti nascosti del Covid-19

Confrontando le tendenze nei cambiamenti e le ragioni fornite dagli intervistati che hanno affermato che il Covid-19 ha causato le loro preferenze modificate e gli intervistati che hanno affermato che il Coronavirus non era la causa, si può dedurre se gli intervistati sono in grado di differenziare quale sia la causa del loro cambiamento di preferenza. Bisogna considerare se il Covid-19 abbia forse avuto un effetto maggiore e temporaneo di quello scoperto da questa ricerca.

#### - Differenziazione tra cause

La letteratura analizzata in questa tesi ha distinto tra motivi mirati e motivi diffusi per trasferirsi, come è stato spiegato nel primo capitolo (Coulter & Scott). Allo stesso modo, le ragioni espresse dalle persone per le loro mutate preferenze abitative possono essere classificate come mirate o diffuse. Le ragioni mirate in questo con-

<sup>34</sup> Idealista Redazione, "Casa di proprietà o affitto, la situazione dei diversi Paesi europei", 2021

testo comprendono gli eventi del corso della vita e si riferiscono a “motivazioni mirate” come l’occupazione. Le ragioni diffuse comprendono “preferenze orientate al consumo, ad es. riguardo alle caratteristiche dell’abitazione o del vicinato”<sup>35</sup>.

Sembra che in generale le persone siano abbastanza in grado di distinguere se il Coronavirus o altri fattori sono la causa della loro mutata preferenza se si tratta di fattori mirati. Ad esempio, gli intervistati che desiderano un numero diverso di stanze in più in casa a causa del Coronavirus spesso indicano che la necessità di un posto di lavoro conseguente al lavoro da casa ne è la causa, mentre gli intervistati che desiderano una stanza in più per altri motivi spesso citano una composizione familiare mutevole come causa. Mentre il primo è correlato alla motivazione mirata dell’occupazione ed è effettivamente influenzato dalla crisi sanitaria, il secondo è direttamente correlato al motivo mirato di un evento nel corso della vita. Ciò è in linea con la letteratura relativa alla teoria delle preferenze abitative, come chiarito nel primo capitolo, che spiega che gli

eventi del corso della vita sono, di solito, la causa del cambiamento delle preferenze abitative. Di conseguenza, questo è quindi davvero un motivo distinto dalla crisi pandemica. D’altra parte, le persone sembrano avere più difficoltà a distinguere se il Coronavirus sia o meno la causa di una mutata preferenza se ciò riguarda motivi diffusi riguardanti le caratteristiche del quartiere, il desiderio di tranquillità e la preferenza per più spazio e privacy.

Ciò è visibile, ad esempio, nelle persone che spiegano i motivi del trasloco modificati. Gli intervistati che affermano che il Covid-19 ha causato il loro cambiamento nei motivi del trasloco e gli intervistati che affermano che i motivi del trasloco sono cambiati non a causa della Pandemia, entrambi menzionano spesso il desiderio di vivere più vicino alla natura nelle loro spiegazioni. Nello specifico, entrambi i gruppi menzionano il ritrovato apprezzamento per essere all’aperto nella natura a causa di aver trascorso così tanto tempo al chiuso nell’anno con con-

finamenti. Si ipotizza che per entrambi i gruppi la crisi del Coronavirus ha certamente causato l’aumento del tempo successivamente trascorso all’aperto, e quindi il ritrovato apprezzamento, anche se gli intervistati non sempre lo riconoscono. Inoltre, le spiegazioni riguardanti la mutata preferenza per avere determinati servizi a pochi passi da entrambi i gruppi di intervistati mostrano ragioni che si sovrappongono: il bisogno di stare all’aria aperta, il bisogno della natura e la necessità di fare passeggiate. Inoltre, entrambi i gruppi di intervistati affermano che, grazie al lavoro da casa, la divisione del tempo è più flessibile e questo offre loro libertà per altre attività, il che ha creato “la necessità di riempire il tempo in modo più indipendente, con le proprie attività”. Infine, le persone di entrambi i gruppi sembrano pensare in modo più consapevole al futuro dopo la crisi sanitaria. Queste ragioni per la mutata preferenza riguardo ai servizi nelle vicinanze sono diffuse, gli intervistati hanno più difficoltà ad identificare il ruolo svolto dal Coronavirus se le ragioni sono più diffuse. Le analisi dei dati qualitativi per attributo hanno dimostrato che è proprio

così. Per la maggior parte degli attributi, ad eccezione dei servizi e dei motivi generali del trasloco, gli intervistati sono stati abbastanza in grado di distinguere tra la causa del cambiamento delle preferenze in quanto le ragioni erano spesso relativamente mirate, c’erano sempre alcuni intervistati che non erano in grado di identificare correttamente il Covid-19 come la causa. Per la maggior parte degli attributi i motivi collegati al Coronavirus sono stati menzionati nelle spiegazioni degli intervistati che hanno affermato che le loro preferenze sono cambiate, ma non a causa della crisi. È quindi discutibile se questi intervistati siano stati in grado di fare la distinzione corretta, ed è probabile che ciò abbia causato qualche effetto nascosto.

#### - **L’impatto di Corona sui fattori di motivazione del campione totale**

Il fatto che le persone siano state in grado di distinguere se il Covid-19 sia la causa e il fatto che non lo sia è deducibile anche dai fattori di motivazione. Questi fattori, come mostrato nella tabella 3.28 nel capitolo 3, mostrano che del gruppo completo degli intervistati (n=1458), il 41,9% af-

<sup>35</sup> Coulter, R., & Scott, J., What motivates residential mobility? Re-examining self-reported reasons for desiring and making residential moves. *Population, Space and Place*, p.357, 2015

ferma di voler lavorare da casa più spesso a causa del Coronavirus e il 25,1% dichiara di trovare meno problematico lavorare da casa e vivere più lontano dal loro posto di lavoro. Inoltre, il 50,8% dichiara di voler visitare la natura più spesso a causa del Covid-19, e il 30,9% vuole vivere in un ambiente con più verde. Secondo questi risultati, una parte significativa del gruppo degli intervistati è stata quindi colpita dalla crisi del coronavirus. Anche se ciò non significa che questi fattori motivazionali esercitino un'influenza sufficiente su ciascuno degli intervistati per avere un effetto sulle loro preferenze abitative, suggerisce che una percentuale più alta del gruppo intervistato è stata influenzata dalla Pandemia rispetto ai risultati della ricerca mostrati. Inoltre, esiste la possibilità che l'effetto della crisi sia quindi maggiore di quanto attualmente scoperto, che accentui lo spostamento verso un modello comportamentale più attento all'ambiente e alla transizione climatica, poiché le persone hanno difficoltà ad identificare la Pandemia come causa o l'effetto benché fortemente percepito non determina il desiderio di cambiare casa.

- **Altre influenze nascondono l'effetto del Covid-19**

C'è una differenza nel ragionamento degli intervistati che affermano che il Coronavirus abbia causato il loro cambiamento di preferenza e degli intervistati che affermano che esso non sia stato la causa. Mentre il primo gruppo menziona principalmente ragioni relative alla preferenza modificata in sé, il secondo gruppo menziona più spesso i vincoli nelle loro spiegazioni per la preferenza modificata. Come spiegato, una possibile spiegazione di ciò potrebbe essere che le possibilità abitative di entrambi i gruppi differiscono, o/e che il secondo gruppo tiene maggiormente conto delle loro possibilità finanziarie (vincolanti) dal momento che il sondaggio ha chiesto la loro preferenza dichiarata, cioè la casa che stanno cercando e che possono eventualmente permettersi. Ciò significherebbe che il cambiamento effettivo dovuto al Coronavirus nelle preferenze abitative, separato dall'effetto dei prezzi delle case, potrebbe essere superiore a quanto esposto da questa ricerca. Ulteriori ricerche sulle preferenze abitative più "ideali" potrebbero superare questa limitazione.

- **Conclusione: validità dei risultati**

In conclusione, le persone sono generalmente più brave a identificare il Coronavirus come causa se si tratta di motivi mirati. Tuttavia, in generale le persone sono state abbastanza in grado di distinguere tra Covid-19 e altre cause poiché le ragioni menzionate erano più spesso relativamente mirate che diffuse. Una parte del gruppo degli intervistati non è riuscita a fare la distinzione. Qui si trovano gli effetti nascosti del Coronavirus. Inoltre, l'elevato numero di intervistati che hanno indicato di essere stati influenzati dalla crisi sanitaria nei loro fattori di motivazione suggerisce che l'effetto (Covid-19) è maggiore rispetto al sondaggio esposto. Infine, tra gli intervistati le cui preferenze dichiarate erano limitate, ad esempio finanziariamente, l'effetto del Coronavirus non ha avuto l'opportunità di esercitare influenza, è quindi nascosto e sottostimato in questa ricerca.

**Limiti del sondaggio**

- **Limitazioni dello strumento di indagine**

Come discusso nel primo capitolo, lo strumento per eseguire il sondaggio era un questionario online. Occorre tenere conto del fatto che "alcuni gruppi, vale a dire quelli con il minor potere nella società, hanno un accesso limitato ai computer" (Sax, 2003, p. 413)<sup>36</sup>. Poiché il gruppo target è costituito da (aspiranti) proprietari-occupanti, che sono persone mediamente più spesso altamente istruite rispetto alle persone che partecipano al mercato degli alloggi in locazione, la limitazione degli intervistati che non hanno accesso al computer è probabilmente piuttosto insignificante. Tuttavia, poiché il suo effetto è sconosciuto, e si deve pensare anche alla presenza di anziani con scarse capacità digitali, è ancora una limitazione che deve essere presa in considerazione.

- **Limiti del questionario**

Nel determinare se le persone hanno un'immagine realistica delle proprie capacità finanziarie, si è ipotizzato che la

<sup>36</sup> Sax, L. J., Gilmartin, S. K., & Bryant, A. N., Assessing response rates and nonresponse bias in web and paper surveys. *Research in higher education*, p413, 2003

capacità finanziaria sia simile alla disponibilità a pagare. In quanti tali, le domande del sondaggio erano basate sull'ipotesi che le persone massimizassero l'utilità, negli attributi e quindi anche nel denaro. Tuttavia, questa ipotesi era errata, visto che un numero significativo di intervistati ha indicato di preferire un'abitazione in una fascia di prezzo inferiore, ovvero la loro disponibilità a pagare era inferiore alle loro capacità. I motivi includevano il non volere costi di alloggio mensili elevati o il voler allocare fondi dall'abitazione al fondo pensione.

Pertanto, le domande del sondaggio sembravano distorte. Ciò è stato scoperto analizzando le categorie di risposta aperta "altro, vale a dire..." che gli intervistati spesso potevano scegliere. Tuttavia, il numero di intervistati le cui capacità non erano all'altezza della loro disponibilità a pagare era piuttosto basso. Una spiegazione di ciò è che questo rapporto è correlato alla libertà di scelta nel mercato immobiliare, che è limitato in questo momento.

### Opportunità ausiliarie per ulteriori ricerche

#### - **Confronto del gruppo che non cambia le preferenze**

Potrebbero essere offerte informazioni preziose per confrontare le preferenze delle persone le cui preferenze sono cambiate, con le preferenze degli intervistati le cui preferenze non sono cambiate. Attualmente, nel terzo capitolo è stata presentata solo una panoramica delle preferenze generali del gruppo totale degli intervistati. Un confronto equo tra le preferenze modificate con un gruppo di controllo potrebbe offrire maggiori informazioni sulle differenze tra i due. Inoltre, al fine di ricercare se esiste una relazione tra determinate caratteristiche (ad esempio, dati demografici, situazione abitativa attuale) e il cambiamento delle preferenze abitative, dovrebbe essere effettuato anche un confronto tra le caratteristiche e la situazione di vita attuale degli intervistati le cui preferenze sono cambiate a causa del Coronavirus e gli intervistati le cui preferenze non sono cambiate. In quanto tale, si può determinare se ci sono differenze significative tra i due gruppi,

che potrebbero essere causa di differenze nelle preferenze e cambiamenti in questo contesto.

#### - **Riflettendo sulla misurazione della linea di base**

Come affermano Nanda, Thanos, Valtonen, Xu e Zandieh (2021, p. 1)<sup>37</sup>, "La pandemia di COVID-19 ha reso la 'casa' un punto focale assoluto delle nostre vite". In quanto tale, questa tesi ha studiato se e come le preferenze abitative sono cambiate a causa della crisi da Covid-19. I risultati di questo studio riguardano le persone con una propensione a trasferirsi e che (aspirano a) partecipare al mercato immobiliare italiano. Questo è un gruppo specifico di attori all'interno del mercato immobiliare italiano che ha una libertà di scelta relativamente elevata rispetto agli altri. Una limitazione nel set di dati è l'interesse predisposto per il mercato immobiliare di nuova costruzione. In generale, gli intervistati sembrano aver pensato in modo più consapevole alla propria vita nei mesi della pandemia. Di conseguenza, sono risultati cambiamenti che possono essere permanenti nello stile di vita, il che rafforza l'idea che i cambiamenti nelle

preferenze continuino. Essere preparati per future pandemie è stato menzionato in tutto il sondaggio. Tuttavia, la maggior parte degli intervistati non sembra preoccuparsi di questo. Tutto sommato, le persone hanno adattato le loro preferenze abitative a causa del Covid-19, ma l'effetto potrebbe essere maggiore di quanto attualmente osservato in questa ricerca, poiché identificare il Coronavirus come la causa del cambiamento delle preferenze sembra essere difficile quando le preferenze riguardano attributi diffusi. Inoltre, i vincoli di livello macro attualmente estremamente elevati vincolano gli intervistati al punto in cui le loro nuove preferenze non hanno l'opportunità di manifestarsi. In quanto tale, questa ricerca non li ha scoperti. Tuttavia, in questa tesi sono stati scoperti i cambiamenti nelle preferenze abitative dovuti alla crisi del coronavirus. Nanda<sup>38</sup> afferma: "nel prossimo futuro 'consumeremo' le nostre case molto di più rispetto ai livelli pre-pandemici e dovremo adattarci ad alcuni cambiamenti significativi e duraturi nel modo in cui usiamo le nostre case e nelle nostre percezioni di vivere e lavorare a casa". La conoscenza presentata sopra aiuta a farlo.

<sup>37-38</sup> Nanda, A., Thanos, S., Valtonen, E., Xu, Y., & Zandieh, R., Forced homeward: the COVID-19 implications for housing. *Town Planning Review*, p.1, 2021

## RACCOMANDAZIONI

Lo studio mirava a ridurre l'incertezza relativa alle preferenze abitative degli occupanti proprietari in modo che gli operatori del mercato immobiliare possano indirizzarsi a mutamenti dello stock abitativo e delle localizzazioni delle nuove costruzioni per meglio indirizzare l'offerta rispetto alla domanda. Come è stato affermato, questo è importante perché le persone dovrebbero essere in grado di vivere nell'alloggio che preferiscono in quanto ciò contribuisce alla soddisfazione abitativa che a sua volta contribuisce al benessere generale delle persone (Jansen, 2010)<sup>39</sup>. Inoltre, dal punto di vista commerciale è di interesse porre sul mercato le case rispondenti alla domanda del mercato. I capitoli precedenti hanno discusso tutti i risultati e sono giunti a una conclusione su quale sia l'effetto della crisi pandemica sulla qualità richiesta. Sulla base di ciò, questo capitolo fornisce raccomandazioni agli operatori del settore.

### Le preferenze sono cambiate, ora dovrebbe seguire l'offerta

#### - **Disposizione abitativa**

Una prima raccomandazione importante riguarda la disposizione dell'abitazione. Nessun risultato è così chiaro, come indicato, e dovrebbe essere così permanente la mutata preferenza per il numero di stanze in un'abitazione. Attualmente, il layout in stile loft è ancora molto popolare. Il confinamento ha mostrato l'impraticabilità di un tale modello per una pluralità di usi in contemporaneo da parte del nucleo familiare, senza la previsione di modificazioni di barriere e arredi tradizionali. Il fatto che fosse imperativo il numero delle stanze, non le dimensioni della casa in quantità di spazio, lo conferma. In quanto tale, la funzionalità è all'avanguardia. Le persone sono alla ricerca della funzionalità di una stanza in più. Vogliono essere in grado di lavorare in un posto concentrato, vogliono un posto dove poter collocare in modo permanente un ambiente di lavoro decente (ad esempio, scrivania, schermo, sedia ergonomica), vogliono separarsi per "respirare" dagli altri membri familiari e/o coinquilini. È importante notare

che la funzionalità descritta dalle persone potrebbe essere acquisita anche da altre soluzioni oltre allo spazio aggiuntivo. Mentre gli stessi intervistati menzionano sempre una camera da letto in più, la funzione che tale spazio dovrebbe svolgere riguarda solitamente il lavoro e talvolta lo sport. Pertanto, si potrebbero trovare anche altre soluzioni architettoniche per questo. È necessario tenere presente che i professionisti dell'edilizia abitativa potrebbero progettare soluzioni intelligenti per la funzionalità mancante a cui gli intervistati non hanno pensato da soli. Le opzioni potrebbero comprendere un soppalco, all'interno o all'esterno della casa, una stanza definitivamente separata o uno spazio che è separabile quando lo si desidera attraverso porte scorrevoli o pareti. La domanda è se la funzionalità dello spazio extra debba essere separata solo dal punto di vista sonoro dal resto della casa, o se sia richiesta anche una separazione visiva. Inoltre, la funzionalità deve essere presente all'interno delle mura della propria abitazione, ma potrebbero essere sufficienti anche gli spazi di co-working condivisi all'interno dell'edificio.

In sintesi, è possibile riassumere i bisogni legati all'abitazione: locali dotati di arredo mobile e versatile, volto a massimizzare lo sfruttamento dello spazio interno (ad esempio i letti delle camere pieghevoli e riducibili o a scomparsa nella parete). La domanda è che sicuramente ogni membro del nucleo familiare abbia uno spazio abitabile indipendente e possibilmente pluriprestazione. Questa soluzione offre la possibilità di poter utilizzare la stessa stanza per funzioni differenti durante il giorno. Appartamenti dotati di un locale "jolly" in corrispondenza dell'ingresso all'abitazione. I residenti hanno la flessibilità di poter adibire tale locale in base alle proprie esigenze ed interessi (ad es. ufficio, stanza giochi, palestra, angolo lettura, laboratorio ecc...). Stanze da letto dotate di un bagno e di un terrazzo con area verde, uno scomparto a parete per ricezione e custodia di cibi e bevande per far fronte ad una possibile "quarantena" di un membro familiare. In questo modo la stanza da letto può funzionare da monolocale.

Analogamente alla disposizione dell'abitazione, sono comunque necessarie ulteriori ricerche per determinare i requisiti

<sup>39</sup> Jansen, S. J. T., Measuring residents' evaluations of their current and potential future dwellings. Architecture Civil Engineering Environment, p.19-30, 2010

specifici e per progettare nuovi modi di vivere l'esterno in un'area densamente popolata. È necessario pensare a soluzioni architettoniche creative che forniscano alle persone le funzioni desiderate dello spazio esterno, anche se quello spazio non è disponibile come preferito. Un esempio potrebbe essere un balcone sufficientemente grande per, ad esempio, un modo urbano di giardinaggio.

#### - **Isolamento acustico**

L'isolamento acustico è imperativo, sia all'interno che all'esterno della casa, poiché gli intervistati hanno indicato di aver subito fastidi nell'ultimo anno. All'interno della casa, la pratica di molte funzioni diverse contemporaneamente, le videochiamate e la convivenza reciproca sono state menzionate più frequentemente. Fuori casa, è stato menzionato il fastidio dei vicini. È stata menzionata l'esperienza di fastidio in generale, poiché le persone erano più a casa del solito e le aree residenziali erano quindi generalmente più affollate. Gli intervistati indicano la necessità di tranquillità, e le abitazioni dovrebbero facilitare in questo. Pertanto, al

fine di prevenire questi tipi di fastidi nelle future abitazioni, l'isolamento acustico deve diventare una priorità

#### - **Località e ambiente**

Come è chiaro, le persone sono disposte a trasferirsi più lontano ora che il legame tra casa e luogo di lavoro è stato interrotto. Inoltre, le persone richiedono più tranquillità, verde, natura e spazio. Le abitazioni prive di spazio esterno non sono più considerate da nessuno degli intervistati. Queste preferenze offrono la possibilità di costruire nuove aree residenziali più lontane dalle grandi città, dove l'attenzione è rivolta al verde. Finché le città sono accessibili per i giorni in cui le persone devono andare al lavoro, spostarsi più lontano non è più un ostacolo.

Nel caso di edilizia in centro città occorre pensare a soluzioni che garantiscano alle persone la funzionalità del verde, il soleggiamento, la tranquillità, lo stare all'aria aperta e il giardinaggio.

Si può quindi, pensare a tipologie cittadine composte da quartieri più auto-sufficienti, come nel modello "superblock" sperimentato a Barcellona per una rete

stradale principale in cui si formano delle maglie (superblocchi), date dall'unione di diversi isolati da cui sono escluse le automobili e accresciuti servizi pubblici, o come nel modello della "città dei 15 minuti" operativo per zone di Parigi e di altre città europee. Quartieri e zone di prossimità si possono caratterizzare con un sistema stradale suddiviso su tre livelli (immagine 4.1):

- il primo livello sarà da collegamento principale tra i luoghi più distanti, sarà volto a mantenere il traffico veicolare e servirà a suddividere i quartieri della città;
- il secondo livello sarà formato da strade all'interno dei quartieri citati, saranno strade a traffico limitato e/o a velocità ridotta;
- Infine, il terzo livello sarà destinato alla mobilità leggera per pedoni e bici.

In questo contesto, vuole essere riscoperta la comodità di avere i servizi necessari alla vita quotidiana vicini alla propria abitazione, diminuendo di conseguenza la propensione a ricorrere ai mezzi pubblici per spostarsi, e correlativamente garantirebbe in caso di pandemia un minor

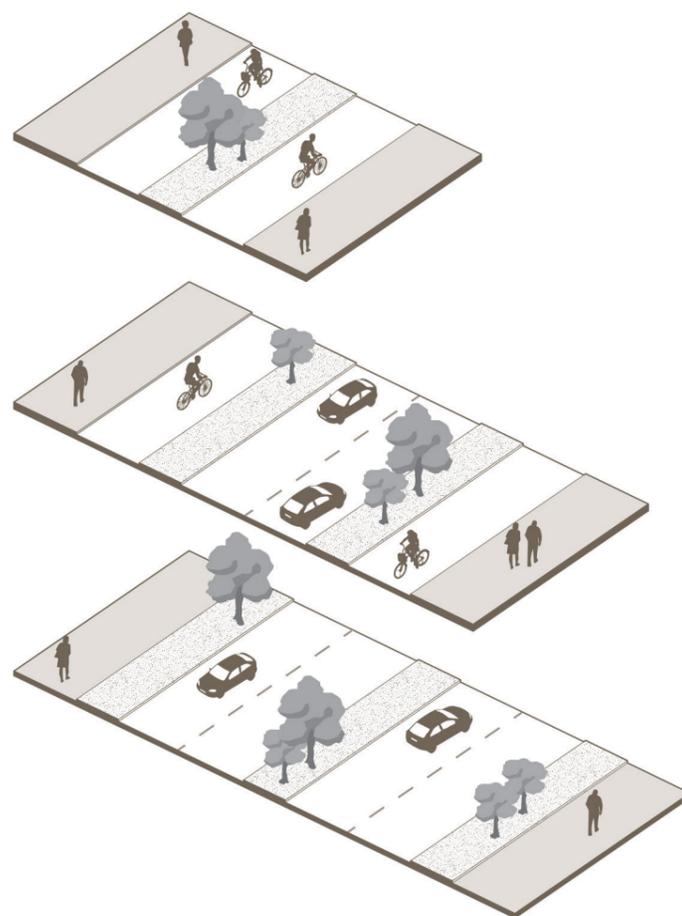
rischio di diffusione della malattia.

Gli aspetti sociali, come già discusso, sono rappresentati da attività indispensabili per il benessere e la salute dei cittadini, tali ambienti vogliono essere luoghi a stretto contatto con la natura, in essi è possibile fare passeggiate, giocare o praticare giardinaggio e coltivare, in addizione in quanto tali rappresentano un luogo di aggregazione e di ritrovo per famiglie, ragazzi e anziani.

#### - **Prezzi e località**

Nanda<sup>40</sup> spiega che: "Secondo il modello della città monocentrica, le decisioni di localizzazione [delle famiglie] sono guidate dai costi di trasporto che aumentano quando la distanza dal centro città, in genere dove si trovano i posti di lavoro, aumenta". Questo spiega perché i prezzi delle case sono più alti nelle aree urbane, dove le opportunità di lavoro sono maggiori. Tuttavia, ora che il legame tra casa e luogo di lavoro è diminuito, questa teoria può essere ripensata. Inoltre, le preferenze delle persone per più spazio e verde influiscono ulteriormente su questo rapporto prezzo-ubicazione. Si raccomanda

<sup>40</sup> Nanda, A., Thanos, S., Valtonen, E., Xu, Y., & Zandieh, R., Forced homeward: the COVID-19 implications for housing. *Town Planning Review*, p.2, 2021



Livello 3

Livello 2

Livello 1

**Immagine 4.1**  
Rappresentazione personale delle sezioni stradali della tipologia cittadina post Covid-19

quindi agli operatori immobiliari di tenere conto di questi cambiamenti nei prezzi. In prospettiva, “[I prezzi] diminuiranno in modo più significativo più vicino al centro della città, come si evince dalla pendenza” (Nanda, 2021, p. 2)<sup>41</sup>.

Nanda, inoltre, mette in guardia sul “difficile potenziale di investimento a breve termine” per gli sviluppi nei centri altamente urbani.

Le analisi sugli andamenti immobiliari nel 2022 e 2023 in Italia evidenziano la più bassa valorizzazione di quartieri considerati poco attrattivi in grandi centri urbani, ma l’elevata valorizzazione sia di comuni minori dotati di servizi sia di quartieri con fattori di alta centralità urbana e servizi di elevato livello.

### **Le preferenze potrebbero cambiare ancora, l’offerta dovrebbe adeguarsi in anticipo**

Come accennato nel capitolo uno, ridurre l’incertezza relativa al cambiamento delle preferenze abitative al verificarsi di mutate circostanze socio-economiche è importante perché si prevede che eventi come l’attuale pandemia di Covid19 si verificheranno più spesso in futuro. Men-

tre, come accennato, la preparazione per future pandemie è stata menzionata dagli intervistati durante il sondaggio, la maggior parte degli intervistati non sembra preoccuparsene. In quanto tale, è tanto più importante che gli sviluppatori, lungimiranti per il consumatore, si occupino di questo. Gli intervistati che hanno pensato a future pandemie menzionano tra l’altro di non voler più condividere corridoi o ascensori. La vita rurale è associata a minori rischi di contaminazione. E l’orto è visto come un mezzo per mantenere la salute mentale e per mantenere la possibilità di attività sociali. Questi intervistati considerano un posto di lavoro all’interno dell’abitazione una necessità, per effettuare la continuazione del lavoro in futuri lockdown. Altri aspetti dell’abitazione su cui gli sviluppatori dovrebbero concentrarsi sono “l’integrazione dell’igiene e del benessere dell’edificio” poiché “Le conseguenze della pandemia, e il rischio imminente del suo ripetersi, evidenziano la necessità di applicare un nuovo concetto di salute, in termini del benessere indoor, [...]” (Daniela)<sup>42</sup>. In quanto tali, tutte queste cose dovrebbero essere prese in considerazione nella progettazione di

<sup>41</sup> Nanda, A., Thanos, S., Valtonen, E., Xu, Y., & Zandieh, R., Forced homeward: the COVID-19 implications for housing. *Town Planning Review*, p.2, 2021

<sup>42</sup> Daniela, D. A., Gola, M., Letizia, A., Marco, D., Fara, G. M., Rebecchi, A., . . . Capolongo, S., COVID-19 and Living Spaces challenge. Well-being and Public Health recommendations for a healthy, safe, and sustainable housing. *Acta Biomed*, p.1-23, 2020

nuove abitazioni.

Quindi, gli sviluppatori devono pensare a queste cose e altro ancora, cose che i consumatori ordinari non hanno ancora pensato, ma a cui i professionisti dell'edilizia abitativa possono pensare in anticipo, creando quindi, un vantaggio competitivo. Nell'immagine 4.2 viene illustrato un grafico riassuntivo dei punti discussi nel paragrafo "raccomandazioni"

**Legenda:**

1. Struttura flessibile con arredi modulari e spazi multifunzionali.
2. Spazio all'ingresso adattabile a ufficio, palestra, zona lettura o area giochi.
3. Materiali e soluzioni per ridurre rumori interni ed esterni.
4. Terrazze, balconi ampi e aree verdi per migliorare la qualità della vita.
5. Strade a tre livelli per separare traffico veicolare, ciclopedonale e trasporto pubblico.
6. Zone residenziali con servizi locali per ridurre gli spostamenti.



**RINGRAZIAMENTI E CONSIDERAZIONI FINALI**

Ho scritto questa tesi a partire da dicembre 2021, quando si è radicata in me la prima idea di ricercare il cambiamento delle preferenze abitative a seguito della crisi sanitaria.

Come ho già accennato nella prefazione di questo documento, scrivere questa tesi durante la pandemia ha comportato - ovviamente - interessanti opportunità di ricerca in quanto mi ha fornito il mio soggetto di ricerca. Ma ha anche portato a una situazione molto difficile. La laurea è un processo individualistico. Questo è uno dei motivi per cui ho ritenuto così importante appoggiarmi ai social network per attuare la mia ricerca. Questo mi ha offerto opportunità di raccogliere e condividere conoscenze e idee, che altrimenti sarebbero state impossibili nella situazione così com'era. Questa si è rivelata una decisione sorprendente e fondamentale per la mia tesi; inoltre, questa scelta mi ha dato l'opportunità di raggiungere un gruppo target molto più vasto di quanto avrei mai potuto fare personalmente

intervistando le persone in modo diretto. All'inizio non sapevo come condurre una ricerca e strutturare le informazioni non è sempre stato il mio punto di forza. Inoltre, il mio entusiasmo mi ha spesso spinto ad ampliare il mio campo d'azione e ad includere sempre più informazioni. Scegliere un argomento di ricerca che è influenzato da così tanti aspetti non mi ha reso tutto più facile. Questo è qualcosa che è stato il mio ostacolo durante tutto il processo e che è evidente quando tieni tra le mani il mio lavoro finale. Tuttavia, in retrospettiva, credo che il lavoro finale sia abbastanza ben delimitato e che anche la dimensione di questa tesi finale sia qualcosa di un po' insormontabile con un argomento del genere. La ricerca delle preferenze ha richiesto anche la somma di molti dati, che credo sia essenziale per un quadro finale completo.

Un punto di apprendimento durante questa tesi è stato chiedere aiuto. Durante questa tesi, ho trovato difficile presentare o condividere un lavoro che non era ancora finito, poiché volevo dimostrare che potevo fare di meglio. Sebbene ci fossero abbastanza cose a cui avevo pensato che potevano diventare difficili in questo pro-

cesso, fare un sondaggio e trarne delle conclusioni non era una di queste. E poiché sembrava una cosa che doveva essere facile, ho trovato molto difficile chiedere aiuto. Tuttavia, in retrospettiva, dal momento in cui ho chiesto aiuto alla mia relatrice prof.ssa Maspoli, il processo era di nuovo in moto. Una lezione importante è stata quindi quella che effettivamente insegnano alla scuola inferiore: non ci sono domande stupide e non dovrei aver paura di chiedere aiuto. Questa è stata una lezione elementare ma importante.

Il più grande ostacolo affrontato durante questo progetto di laurea è stata la preparazione dei dati. Per eseguire il sondaggio ho utilizzato Google Forms. Google Forms "è un'applicazione per la creazione di sondaggi inclusa nella suite per ufficio di Google Drive insieme a Documenti Google, Fogli Google e Presentazioni Google"<sup>43</sup>. Mentre la programmazione del sondaggio stesso era già rischiosa e Google Forms si è rivelato piuttosto limitato nelle sue opzioni per porre domande, il vero problema erano i dati raccolti in sé.

I Dati erano scaricabili solo in un formato di file (Excel), che era pieno di spazi vuoti casuali in posti casuali e che rendeva i

dati difficilmente leggibili. Ho trascorso tre intere settimane a ricodificare manualmente i dati affinché fossero accessibili e utilizzabili. In questo modo, l'analisi è stata resa possibile.

Alla mia presentazione con la relatrice di questa tesi, in cui ho presentato la giustificazione teorica e il progetto di ricerca per questa tesi, mi sono posta degli obiettivi.

I miei obiettivi accademici riguardo alla tesi erano di fornire una relazione ben scritta e strutturata. I sondaggi dovevano essere professionali.

L'analisi statistica doveva essere chiara, ben strutturata, imparziale e visivamente accattivante. In quanto tale, l'obiettivo era fornire risultati fattibili e affidabili e, soprattutto, i dati e le ipotesi alla base dovevano essere trasparenti e facilmente comprensibili. Ho lavorato duramente per raggiungere gli obiettivi di cui sopra e personalmente penso che siano stati raggiunti. Sebbene il rapporto avrebbe potuto essere più compatto, il che avrebbe comportato una maggiore panoramica, l'ho strutturato in modo molto chiaro per guidare il lettore attraverso l'enorme quantità di conoscenze e dati.

I miei obiettivi a livello personale erano padroneggiare Excel dopo questa tesi e comprendere a fondo le analisi statistiche.

Mentre sono diventata davvero molto abile con Excel, ora so abbastanza sulle analisi statistiche per riconoscere che la mia conoscenza è solo la punta di un iceberg molto grande.

I miei obiettivi riguardo alla ricerca stessa erano che volevo che avesse un valore reale. Che spreco sarebbe ricercare qualcosa per dodici mesi, solo per metterlo su uno scaffale. E che spreco se la ricerca in sé non contribuiva a nulla. In quanto tale, sarei estremamente felice ed onorata se la mia ricerca sia davvero considerata di valore. E anche se questo è ancora incerto, l'intenzione di voler pubblicare i miei risultati, e l'intenzione di condividere questa conoscenza con un pubblico (più o meno vasto) mi onorano immensamente.

I miei obiettivi, si sono conclusi con lo sforzo di essere orgogliosa di questo lavoro finale che conclude il mio programma di laurea magistrale e di ciò che avrò realizzato con esso.

<sup>43</sup> Wikipedia, L'enciclopedia Libera "I Moduli Google", 2021

**BIBLIOGRAFIA & SITOGRAFIA**

- Abadi, D., Arnaldo, I., & Fischer, A. Anxious and Angry: Emotional and Political Motives for Approving of and Complying with Hygiene Measures related to the COVID-19 Pandemic, 2020
- Agenzia per la coesione territoriale, Next Generation EU e il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, 2023.  
[https://www.agenziacoesione.gov.it/dossier\\_tematici/nextgenerationeu-e-pnrr/](https://www.agenziacoesione.gov.it/dossier_tematici/nextgenerationeu-e-pnrr/)
- Amérigo, M. a., & Aragones, J. I., A theoretical and methodological approach to the study of residential satisfaction. *Journal of environmental psychology*, p. 47-57, 1997
- Alvisi, M., Dovremmo sapere chi ci abita di fronte e su quale terra poggiamo i piedi, *Il giornale dell'architettura*, 2020  
<https://inchieste.ilgiornaledellarchitettura.com/dovremmo-sapere-chi-ci-abita-di-fron-te-e-su-quale-terra-poggiamo-i-piedi/>
- Arnout, B. A., Al-Dabbagh, Z. S., Al Eid, N. A., Al Eid, M. A., Al-Musaibeh, S. S., Al-Miqtiq, M. N., Al-Zeyad, G. M. The effects of corona virus (COVID-19) outbreak on the individuals' mental health and on the decision makers: A comparative epidemiological study, p. 26-47, 2020
- Aschwanden, D., Strickhouser, J. E., Sesker, A. A., Lee, J. H., Luchetti, M., Stephan, Y., . . . Terracciano, A., Psychological and Behavioural Responses to Coronavirus Disease 2019: The Role of Personality. *European Journal of Personality*, 2020.
- Associazione Bancaria Italiana, Segmento di mercato, p.7-8,2020  
[https://www.abi.it/DOC\\_Mercati/Crediti/Valutazioni-immobiliari/Protocollo-dati-immobiliari/Segmento%20di%20mercato%202015.pdf](https://www.abi.it/DOC_Mercati/Crediti/Valutazioni-immobiliari/Protocollo-dati-immobiliari/Segmento%20di%20mercato%202015.pdf)
- Baker, E. H., Socioeconomic status, definition. *The Wiley Blackwell encyclopedia of health, illness, behavior, and society*, 2210-2214, 2014.
- Balduzzi Gianni, QuiFinanza, Mercato immobiliare, i prezzi di oggi sono uguali a quelli di 10 anni fa, 2023  
<https://quifinanza.it/mercato-immobiliare/mercato-immobiliare-andamento-10-anni/782053/>

- Banca d'Italia, Relazione Annuale, 2020  
<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/relazione-annuale/2020/sintesi/index.html>
- Blaikie, N., & Priest, J., *Designing social research: The logic of anticipation*: John Wiley & Sons, 2019  
<https://www.elledecor.com/it/architettura/a32298737/coronavirus-vivere-campagna-citta/>
- Botta Mario e Michele Masneri, Campagna o città? L'architettura cerca di rispondere a un vecchio quesito oggi più attuale che mai, 2020.  
<https://www.elledecor.com/it/architettura/a32298737/coronavirus-vivere-campagna-citta/>
- Capone Luciano e Stagnaro Carlo, *Il Foglio*, Fallimento Superbonus, il più costoso sussidio della Repubblica italiana, 2024  
<https://www.ilfoglio.it/economia/2024/11/15/news/fallimento-superbonus-il-piu-costoso-sussidio-della-repubblica-italiana-7150921/#:~:text=Quel%20%E2%80%9C-non%20si%20spender%C3%A0%20un,buco%20di%20bilancio%20senza%20precedenti.>
- Casella, N., Covid-19 e influenza spagnola del 1918: analogie, differenze e lezioni del passato valide anche per il presente, *Pharmastar*, 3 Aprile 2020.
- CONSOB, La pandemia di COVID-19 e la crisi del 2020, 2020.  
<https://www.consob.it/web/investor-education/crisi-covid-19>
- Coolen, H., & Hoekstra, J., Values as determinants of preferences for housing attributes. *Journal of housing and the built environment*, p16(3-4), p285-306, 2001
- CoopService Magazine, "Gli effetti dello smart working: come potrebbero cambiare stili, tempi e luoghi delle nostre vite", 2020  
<https://www.coopservice.it/-/gli-effetti-dello-smart-working-come-potrebbero-cambiare-stili-tempi-e-luoghi-delle-nostre-vite>
- Coppens T., Residential development in Belgium: a historical institutionalist perspective, 2020
- Coulter, R., & Scott, J., What motivates residential mobility? Re-examining selfreported

- Coulter, R., & Scott, J., What motivates residential mobility? Re-examining self-reported reasons for desiring and making residential moves. *Population, Space and Place*, p21, 354-371, 2015
- Cushman&wakefield, Italian Outlook 2025: Pronti a ripartire, 2024  
<https://www.cushmanwakefield.com/it-it/italy/insights/italian-real-estate-trends-preview>
- Daniela, D. A., Gola, M., Letizia, A., Marco, D., Fara, G. M., Rebecchi, A., . . . Capolongo, S., COVID-19 and Living Spaces challenge. Well-being and Public Health recommendations for a healthy, safe, and sustainable housing. *Acta Biomed*, p.1-23, 2020
- De Palma, A., & Vosough, S., Long, medium, and short-term effects of COVID-19 on mobility and lifestyle. *THEMA (théorie économique, modélisation et applications)*, Université de Cergy Paris, 2021  
<https://thema.u-cergy.fr/IMG/pdf/2021-06.pdf>
- Deloitte, What will be the impact of the Covid-19 pandemic on healthcare systems?, 2020  
<https://www2.deloitte.com/fr/fr/pages/covidinsights/articles/impact-covid19-healthcare-systems.html>
- Definizione di pandemia (WHO): Quando una malattia trasmissibile si diffonde in diverse regioni geografiche o continenti, 1999  
[https://www.treccani.it/enciclopedia/epidemia\\_%28Universo-del-Corpo%29/](https://www.treccani.it/enciclopedia/epidemia_%28Universo-del-Corpo%29/)
- Definizione di lazaretto, Enciclopedia Treccani online  
[https://www.treccani.it/enciclopedia/lazaretto\\_%28Dizionario-di-Storia%29/](https://www.treccani.it/enciclopedia/lazaretto_%28Dizionario-di-Storia%29/)
- Doling, J., & Arundel, R. The Home as Workplace. CUS Working Paper Series WPS-No. 43. Centre for Urban Studies, 2020  
<https://urbanstudies.uva.nl/content/working-paper-series/working-paper-seriesno.43.html?origin=%2Bq1hThT4TCOhbrnggQ2NMA> HYPERLINK
- Dudovskiy, J., Qualitative data Analysis, 2018  
<https://researchmethodology.net/research-methods/data-analysis/qualitative-data-analysis/>
- Elisabetta Graziani, estratto Decameron Boccaccio 1349 in “La peste: spiegazione, cause,

- Elisabetta Graziani, estratto Decameron Boccaccio 1349 in “La peste: spiegazione, cause, sintomi e conseguenze”, 2022.
- Epicentro, Istituto Superiore di Sanità, Tutto sulla pandemia di SARS-CoV-2, 2021  
<https://www.epicentro.iss.it/coronavirus/sars-cov-2>
- Eurofond, L'impatto dell'emergenza Covid-19 sul lavoro, 2019  
<https://www.assolombarda.it/centro-studi/l2019impatto-dell2019emergenza-covid-19-sul-lavoro-eurofond>
- Fabio Perocco, The Coronavirus Crisis and Migration, 2021
- Field, A., *Discovering Statistics Using IBM SPSS Statistics* (5 ed.): SAGE Publications, 2018
- Francesca Pierangeli, *Frontiere Polimi, L'inventore della città dei 15 minuti*, 2023  
<https://www.frontiere.polimi.it/linventore-della-citta-dei-15-minuti/>
- Frank snowden, “How Pandemics Change History”, 2020  
<https://www.newyorker.com/news/q-and-a/how-pandemics-change-history>
- Frank Snowden, *La conquista della malaria. Una modernizzazione italiana*, Einaudi, Torino, 2006.
- Galster, G. C., & Hesser, G. W., Residential satisfaction: Compositional and contextual correlates. *Environment and behavior*, p735-758, 1981
- Gianni Guerrieri, *Manuale della Banca Dati*, 2018, p.5-7  
[https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/documents/20143/265514/Il+manuale+della+banca+dati+OMI\\_Manuale+2016\\_vers\\_2.0+modificata+in+data+02-01-2018.pdf/c2073cce-b58f-cc2d-4827-d52a8b5eac95](https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/documents/20143/265514/Il+manuale+della+banca+dati+OMI_Manuale+2016_vers_2.0+modificata+in+data+02-01-2018.pdf/c2073cce-b58f-cc2d-4827-d52a8b5eac95)
- Gianni Rusconi, *Ilsole24ore, Fuga dalla città: quando lo smart working da un piccolo borgo vale più della carriera*, 2021.  
<https://www.ilsole24ore.com/art/fuga-citta-quando-smart-working-un-piccolo-bor-go-vale-piu-carriera-ADSrArFB>
- Giustizia Tributaria, Agevolazioni fiscali in edilizia: bonus e superbonus 110%, 2023  
<https://www.giustizia-tributaria.it/allegati/RELAZI~2.PDF>
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann Jr, W. B., A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in personality*, 37(6), 504-528, 2003

- Götz, F. M., Gvirtz, A., Galinsky, A. D., & Jachimowicz, J. M. How personality and policy predict pandemic behavior: Understanding sheltering-in-place in 55 countries at the onset of COVID-19. *American Psychologist*, 2020
- Governo.it, Coronavirus le misure adottate dal governo, 2022 <https://www.governo.it/it/coronavirus-misure-del-governo>
- Grant Thornton, "Lo smartworking da ieri a oggi", 2020 <https://www.bgt-grantthornton.it/tophic-newsletter/maggio-2020/lo-smart-working-da-ieri-a-oggi/#:~:text=Lo%20smart%20working%20nasce%20negli,ne%20ha%20posto%20le%20fondamenta.>
- Guido Alfani, Pandemie d'Italia. Dalla peste nera all'influenza suina. L'impatto sulla società, Egea, 2020
- Guido Alfani, La storia dei contagi dall'antichità al Covid-19, in "La Lettura", 5 aprile 2020
- Health inequalities portal glossario, status socioeconomico, 2021 <https://health-inequalities.eu/it/glossary/socio-economic-status/>
- Hero Real Estate redazione, "Sempre più italiani cercano casa nel verde", 2021 <https://www.realestatehero.it/news/sempre-piu-italiani-cercano-casa-nel-verde/>
- Huguet Panè, G., Le grandi pandemie della storia, *Storica National Geographic*, 19 Maggio 2020
- IdealistaRedazione, "Casadi proprietào affitto, la situazione dei diversi Paesi europei", 2021 <https://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2021/10/27/156261-casa-di-proprietà-o-affitto-la-situazione-dei-diversi-paesi-europei>
- Idealista Redazione, Come saranno gli uffici dopo l'emergenza del COVID-19?, 2020 <https://www.idealista.com/it/news/lifestyle-spagna/2020/04/29/7495-come-saranno-gli-uffici-dopo-lemergenza-del-covid-19>
- Idealista Redazione, Gli italiani e la casa: come cambia l'abitare dopo il covid secondo il Censis, 2022 <https://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2022/12/12/171004-gli-italiani-e-la-casa-come-cambia-labitare-dopo-il-covid-secondo-il-censis>
- Izilab, Roma a portata di mano la città dei 15 minuti, 2022

- Izilab, Roma a portata di mano la città dei 15 minuti, 2022 <https://izilab.it/smart-cities-e-turismo/roma-citta-15-minuti/>
- Il Sole 24 ore, ISTAT- Mercato residenziale, Laura Cavestri, 2022 [https://www.ilsole24ore.com/art/istat-prezzi-case-ancora-aumento-4percento-un-anno-grazie-nuovo-AELusqKB?refresh\\_ce=1](https://www.ilsole24ore.com/art/istat-prezzi-case-ancora-aumento-4percento-un-anno-grazie-nuovo-AELusqKB?refresh_ce=1)
- Intergovernmental Science-Policy Platform on Biodiversity and Ecosystem Services (IPBES), Media Release: IPBES Pandemics Report: Escaping the 'Era of Pandemics', 2020 <https://ipbes.net/pandemics>
- International Monetary Fund, World Economic Outlook: The Great Lockdown. Washington, 2020 <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2020/April/English/text.ashx>
- Istituto Nazionale per l'Assicurazione contro gli Infortuni sul Lavoro (INAIL), Covid-19 - Gestione dello stress e prevenzione del burnout, 2020 <https://www.inail.it/cs/internet/attivita/ricerca-e-tecnologia/area-salute-sul-lavoro/rischi-psicosociali-e-tutela-dei-lavoratori-vulnerabili/covid-19-gestione-stress-e-prevenzione-burnout.html>
- Jansen, S. J. T., Coolen, H. C. C. H., & Goetgeluk, R. W., The measurement and analysis of housing preference and choice, 2011
- Jansen, S. J. T., Measuring residents' evaluations of their current and potential future dwellings. *Architecture Civil Engineering Environment*, p.19-30, 2010
- Jansen, S. J. T., Why is housing always satisfactory? A study into the impact of preference and experience on housing appreciation, 2013
- John Doling and Rowan Arundel, The home as Workplace, 2020 <https://urbanstudies.uva.nl/content/working-paper-series/working-paper-series-no.43.html?origin=%2Bq1hThT4TCOhbrnggQ2NMA&cb>
- Kireti, La città dei 15 minuti: cosa significa e quali sono i suoi principi, 2023 <https://www.kireti.it/la-citta-dei-15-minuti-cosa-significa-e-quali-sono-i-suoi-principi/>
- Ledda Mirko, QuiFinanza, La casa dopo il Covid: com'è cambiato il mercato immobiliare in Italia, 2024

- <https://quifinanza.it/mercato-immobiliare/casa-cambiata-dopo-covid/804848/>
- Leeuwen, E. v., & Bourdeau-Lepage, Spatial differences and the impact of the lockdown on well-being, 2020
  - Levi, A., Working from home is here to stay, even when the economy reopens, 2020 <https://www.cnbc.com/2020/05/11/work-from-home-is-here-to-stay-after-coronavirus.html>
  - Makhno, S., Life after coronavirus: how will the pandemic affect our homes? Dezeen, 25 Marzo 2020 <https://www.dezeen.com/2020/03/25/life-after-coronavirus-impact-homes-design-architecture/>
  - Marcello Astorri in Forbes, Google prolunga lo smart working ai dipendenti fino al 2022. Ecco cosa faranno le altre big tech, 2021 <https://forbes.it/2021/09/01/google-prolunga-smart-working-al-2022-cosa-fanno-le-big-tech/>
  - Massimo Calvi, "Vita urbana. Il futuro della famiglia? È in periferia" - Cresme, 2019 <https://www.avvenire.it/attualita/pagine/il-futuro-della-famiglia-si-decide-in-periferia>
  - Mauro Stampacchia, Dopo il Coronavirus. L'insegnamento delle pandemie nella storia, 5 maggio 2020 <https://magazine.cisp.unipi.it/dopo-il-coronavirus-le-pandemie-nella-storia/>
  - Molin, E., Oppewal, H., & Timmermans, H., Predicting consumer response to new housing: A stated choice experiment. *Netherlands Journal of Housing and the Built Environment*, p.297-311, 1996
  - Nanda, A., Thanos, S., Valtonen, E., Xu, Y., & Zandieh, R., Forced homeward: the COVID-19 implications for housing. *Town Planning Review*, p.1-32, 2021
  - Nicola, M., Alsafi, Z., Sohrabi, C., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, C., . . . Agha, R., The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *International journal of surgery (London, England)*, 78, 185-193, 2020
  - Nomisma, Presentazione del Primo Rapporto sul mercato immobiliare, 2022 <https://www.nomisma.it/presentazione-del-1-rapporto-sul-mercato-immobiliare-nomisma/>

- Nomisma, Rapporto sull'Abitare 2024: Crescono le difficoltà di acquisto al punto che il 60% della domanda di abitazione si sposta sulla locazione, 2024 <https://www.nomisma.it/press-area/rapporto-sullabitare-2024/>
- Ogundehin, M., In the future home, form will follow infection, Dezeen 4 Giugno 2020 <https://www.dezeen.com/2020/06/04/future-home-form-follows-infection-coronavirus-michelle-ogundehin/>
- Office for Budget Responsibility, Commentary on the OBR coronavirus reference scenario, 2020 <https://obr.uk/coronavirus-analysis/>
- Orzechowski, M. A., Measuring housing preferences using virtual reality and Bayesian belief networks. (Doctoral). Technische Universiteit Eindhoven, 2004
- Pulcinelli, C., Spagnola vs Covid: trova le differenze, Il BoLive Università di Padova, 2020
- Qualitytravel Redazione, Il Coronavirus non ferma la ricerca della casa, ma cambia l'approccio, 30 Aprile 2020. <https://www.qualitytravel.it/il-coronavirus-non-ferma-la-ricerca-della-casa-ma-cambia-l-approccio/80753>
- Redazione Script Pisa, "Dopo il coronavirus. Le pandemie nella storia", 2020 <https://www.script-pisa.it/dopo-il-coronavirus-le-pandemie-nella-storia/>
- Roberto Volpi, il Foglio, "Con la pandemia è meglio vivere in una città medio-grande", 2020 <https://www.ilfoglio.it/salute/2020/11/16/news/con-la-pandemia-e-meglio-vivere-in-una-citta-medio-grande-1438007/>
- Rossi, P. H., This Week's Citation Classic; "Rossi P H. Why families move: a study in the social psychology of urban residential mobility", Institute for Scientific Information, 4 January, 1998 <http://garfield.library.upenn.edu/classics1988/A1988L264400001.pdf>
- Sam Youd, La morte dell'erba, 1958
- Santino Taverna, Mercato immobiliare, 2022 <https://www.immobiliare.it/news/mercato-immobiliare-2022-tornano-a-crescere-gli-investimenti-degli-stranieri-58763/>

- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A., *Research Methods for Business Students* (7th ed.). Harlow: Pearson Education Limited, 2016
- Sheffield Hallam University. Changing spatial preferences through Covid-19. Paper presented at the Housing related impacts of the pandemic conference of the European Network for Housing Research, Online, February 17 2021
- Sax, L. J., Gilmartin, S. K., & Bryant, A. N., Assessing response rates and nonresponse bias in web and paper surveys. *Research in higher education*, p44, 409-432, 2003
- Storm, S., & Naastepad, C. W. M., The Corona-lockdown recession *Macroeconomics for Policy Analysis Week One*, p.20-24, 2020
- Terrell, S. R., *Mixed-methods Research Methodologies. The Qualitative Report*, p7,254-265, 2012  
[https://www.researchgate.net/publication/28869072\\_Mixedmethods\\_research\\_methodologies](https://www.researchgate.net/publication/28869072_Mixedmethods_research_methodologies)
- Toscanamedianews, Le varie ondate di Covid, i numeri di 23 mesi di pandemia in Italia, 2021  
<https://www.toscanamedianews.it/roma-ondate-covid-numeri-23-mesi-pandemia-italia-covid-variante-omicron-ricoveri-decessi.htm>
- United Nations Conference on Trade And Development (UNCTAD), COVID-19's economic fallout will long outlive the health crisis, report warns. *COVID19*, 19 November 2020  
<https://unctad.org/news/covid-19s-economic-fallout-will-longoutlive-health-crisis-report-warns>
- United Nations Development Programme, COVID-19 pandemic: Humanity needs leadership and solidarity to defeat the coronavirus, 2020  
<https://www.undp.org/content/undp/en/home/coronavirus.html>
- United Nations, Covid-19 and the Need for Action on Mental Health [Policy Brief], 2020  
[https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/un\\_policy\\_briefcovid\\_and\\_mental\\_health\\_final.pdf](https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/un_policy_briefcovid_and_mental_health_final.pdf)
- University of Wisconsin Population Health Institute, *Social and Economic Factors*, 2021  
<https://www.countyhealthrankings.org/explore-health-rankings/measures-data-sour->

[ces/county-health-rankings-model/health-factors/social-and-economic-factors](https://www.countyhealthrankings.org/explore-health-rankings/measures-data-sources/county-health-rankings-model/health-factors/social-and-economic-factors)

- Vriens, M., & Hofstede, F. T., Linking attributes, benefits, and consumer values, p4-10, 2000
- Wikipedia, L'enciclopedia Libera "I Moduli Google", 2021 [https://it.wikipedia.org/wiki/Moduli\\_Google](https://it.wikipedia.org/wiki/Moduli_Google)
- Wilkinson, M. D., Dumontier, M., Aalbersberg, I. J., Appleton, G., Axton, M., Baak, A., Mons, B., The FAIR Guiding Principles for scientific data management and stewardship. *Scientific Data*, 2016
- Youtrade redazione, Effetto covid: cresce la domanda di case con terrazzi e giardini. E il verde domestico diventa un must, 2021 <https://www.youtradeweb.com/2021/04/effetto-covid-cresce-la-domanda-di-case-con-terrazzi-e-giardini-e-il-verde-domestico-diventa-un-must/>
- Zinas, B. Z., & Jusan, M. B. M., Housing choice and preference: Theory and measurement. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, p282-292, 2012

#### ICONOGRAFIA

Il Lazzaretto a Milano, 2022

<https://www.eccolecco.it/i-promessi-sposi/luoghi-manzoniani/lazzaretto-milano/>

**LISTA AGENZIA CONTATTATE PER RACCOLTA DATI QUESTIONARIO**

1. Accetta, Taranto;
2. Accordare Immobiliare, Padova;
3. AD Servizi Immobiliari, Cosenza;
4. Affiliato Tecnocasa Immobiliare, Matera;
5. Affiliato Tecnocasa, Potenza;
6. Affiliato Tecnocasa, Rieti;
7. Affiliato Toscano, Brescia;
8. Affiliato Toscano, Catania;
9. Affiliato Toscano, Latina;
10. Affiliato Toscano, Reggio Calabria;
11. Agenzia Farini Immobiliare, Modena;
12. Agenzia Gabetti, Benevento;
13. Agenzia Immobiliare Casa 3.0, Macerata;
14. Agenzia Immobiliare Casaffari snc, Modena;
15. Agenzia Immobiliare Borgovecchio, Cuneo;
16. Agenzia Immobiliare Daidone, Livorno;
17. Agenzia immobiliare For You, Modena;
18. Agenzia Immobiliare Gruppo Soraci, Imperia;
19. Agenzia Immobiliare NiLa, Pisa;
20. Agenzia Immobiliare Immobilveneto, Lonigo (Vi);
21. Agenzia Immobiliare Promopadova, Padova;
22. Agenzia Immobiliare Remax Divina, Caserta;
23. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Lecco;
24. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Macerata;
25. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Mantova;
26. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Messina;
27. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Parma;
28. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Pavia;
29. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Ravenna;
30. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Rimini;
31. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Savona;
32. Agenzia Immobiliare Tempocasa, Viterbo;
33. Agenzia Immobiliare Treviso Casa, Treviso;
34. Agenzia Immobiliare Sognando Casa, Ravenna;
35. Agenzia Lotti, Bientina;
36. Agenzia San Grato, Aosta;
37. Agenzia Vicenza Centro S.R.L, Vicenza;
38. Alfalux srl, Jesi (An);
39. AN Immobiliare, Pavia;
40. Andrea Ruocco Immobiliare, Salerno;
41. AP Immobiliare, Parma;
42. AR Consulenze Immobiliari, Verona;
43. Arcadia, Brescia;
44. Artekasa immobiliare, Novara;
45. Bagnato immobiliare, Novara;
46. Base Immobiliare, Como;
47. BBimmobiliare, Biella;
48. Belfiore, Pontedera;
49. Cagliari Case, Cagliari;
50. Canavese Case, Cuorgnè (To);
51. Carolina Russo, Spoleto (Pg);
52. Casa a prima vista, Parma;
53. Casa Savino, Genova;
54. Centro Servizi Immobiliari, Cremona;
55. City, Cassola;
56. Commerciale immobiliare, Chioggia (Ve);

57. Como immobiliare srl, Como;
58. De Bartolomeo, Taranto;
59. D&D immobiliare srl, Torino;
60. Dealcasa Immobiliare, Nuoro;
61. Desiderio di Casa, Bagheria (Pa);
62. DFC immobiliare, Reggio Calabria;
63. Dimorama, Sardegna;
64. Dinamo casa, Prato;
65. Dream Immobiliare, Napoli;
66. Due Esse Immobiliare, Pisa;
67. Engel & Völkers Salento, Lecce;
68. Essegi Immobiliare Porta Elisa, Lucca;
69. Fátima Immobiliare, Foggia;
70. Gabetti Franchising, Termoli;
71. Grandi Agenzie, Treviso;
72. Grimaldi Immobiliare, Milano;
73. Laboratorio Immobiliare; Lecce;
74. Home Agency, Bologna;
75. Home Italia, Palermo;
76. Homepal, Milano;
77. Home place group, Roma;
78. House Immobiliare, Città di Castello (Pg);
79. Housing Any Where, Roma;
80. Il rinascimento immobiliare, Firenze;
81. Immobiliare Agenzia Centrale, Grosseto;
82. Immobiliare Cavour, Vercelli;
83. Immobiliare Colzi Di Colzi Gianna, Lucca;
84. Immobiliare Bucarelli, Chieti;
85. Immobiliare Dolomiti, Bolzano;
86. Immobiliare In, Mantova;
87. Immobiliare In, Udine;
88. Immobiliare Ledri, Verona;
89. Immobiliare Lungo SRL, Latina;
90. Immobiliare Martucci, Torino;
91. Immobiliare Paderno S.r.l., Udine;
92. Immobiliare Progetto Casa, Nola (Na);
93. Immobiliare Rubino, Bari;
94. Immobiliare San Marco, Ferrara;
95. Immobiliare Simonetti, Carsoli (Aq);
96. Immobiliare Tecnodue, Vercelli;
97. Immobilirete, Matera;
98. InCentro Agenzia Immobiliare, Messina;
99. KapitalRe, Bologna;
100. Lecco Immobili, Lecco;
101. Lionard Luxury Real estate, Firenze;
102. Luffarelli Aste Immobiliari, Velletri (Ro);
103. Malquati real estate, Novara;
104. Mariani Rei, Roma;
105. Mediocasa Cosenza, Cosenza;
106. Mondo Casa, Rovereto (Tn);
107. Mondocasa Immobiliare Di Zanghi Giuseppe, Siracusa;
108. Neovit Consulting, Genova;
109. Nova casa, Catanzaro;
110. Novara Immobiliare srl, Novara;
111. Paradisi, Trieste;
112. Pisa Casa, Pisa;
113. Potentia, Marche;
114. Professionecasa, Castelfidardo (An);

115. Professionecasa, Foggia;
116. Professionecasa Taranto Battisti, Taranto;
117. Progetto Casa, Rimini;
118. Pustorino Immobiliare, Reggio Calabria;
119. Remax Fiducia, Milano;
120. Remax stella Polare, Bari;
121. Royal Team Immobiliare, Asti;
122. Santa Maria Immobiliare, Venezia;
123. Simplex Domus, Firenze;
124. Siracusa Re, Siracusa;
125. Soluzione Casa, Piacenza;
126. Soluzioni Immobiliari, Savona;
127. Stigliani Immobiliare, Campobasso;
128. Studio Casa, Bergamo;
129. Studio Cuneo 2 di Palermo Antonello, Cuneo;
130. Studio Meddis immobiliare, Catanzaro;
131. Team Immobiliare, Livorno;
132. Team Immobiliare Aveg, Prato;
133. Tecnocasa, Alessandria;
134. Tecnocasa, Genova;
135. Tecnocasa, Torino;
136. Tecnocasa immobiliare, Chieti;
137. Tempocasa, Piacenza;
138. Trentino Casa, Trento;
139. Uno case immobiliare, Ivrea;
140. Urban Immobiliare, L'aquila
141. Welchome, Campobasso;
142. Your House in Sardinia, Golfo Aranci;
143. Youmay home, Riccione.